Företagsekonomiska
institutionen
Uppsala universitet

1967

Trävaruexport – distributionsvägar och förbrukning I

LENNART NELLBECK

SCANDINAVIAN UNIVERSITY BOOKS

En distributionsekonomisk studie över den svenska exporten av sågade och hyvlade trävaror till Storbritannien

Del I Trävaruexport — distributionsvägar och förbrukning

Del II Trävaruexportens distributionsled — en modell

AKADEMISK AVHANDLING

som med tillstånd av samhällsvetenskapliga fakulteten i Uppsala för vinnande av filosofie doktorsgrad kommer att till offentlig granskning framläggas å Universitetets lärosal nr IV, den 11 februari 1967, kl. 10.

Av

LENNART NELLBECK, fil. lic. G.-H.

Skrifter utgivna av Företagsekonomiska institutionen
vid Uppsala universitet
Under redaktion av Sune Carlson

SCANDINAVIAN UNIVERSITY BOOKS

Danmark	MUNKSGAARD *København*
Norge	UNIVERSITETSFORLAGET *Oslo, Bergen*
Sverige	SVENSKA BOKFÖRLAGET Norstedts—Bonniers *Stockholm*
	AKADEMIFÖRLAGET—GUMPERTS *Göteborg*
	UNISKOL Universitet och skola *Lund*

Skrifter utgivna av Företagsekonomiska institutionen
vid Uppsala universitet

LENNART NELLBECK

Trävaruexport – distributionsvägar och förbrukning

En distributionsekonomisk studie över den svenska exporten av sågade och hyvlade trävaror till Storbritannien

Del I

SVENSKA BOKFÖRLAGET Bonniers

SCANDINAVIAN UNIVERSITY BOOKS

UNIVERSITEITSBIBLIOTHEEK - LEIDEN -

© Lennart Nellbeck 1966

Enligt lagen om upphovsrätt av den 30 december 1960
är det förbjudet att utan tillstånd av copyrightinnehavaren
helt eller delvis mångfaldiga detta arbete.

Printed in Sweden

Stockholm. Alb. Bonniers boktryckeri 1966

FÖRORD

När jag publicerar denna första del av min distributionsekonomiska studie över den svenska exporten av hyvlade och sågade trävaror till Storbritannien vill jag utnyttja tillfället att tacka alla dem som på olika sätt hjälpt mig i mitt arbete.

Först vänder jag mig till mina kolleger vid Företagsekonomiska Institutionen, Uppsala Universitet. Arbetsmiljön och kamratskapet där har varit utomordentligt stimulerande. Institutionens chef professor Sune Carlson och mina studiekamrater — främst ekon. lic. Dick Ramström och civ. ekon. Jan Johansson — har välvilligt ställt en massa tid till mitt förfogande för diskussioner och kritiska synpunkter, vilket betytt mycket för arbetets genomförande.

Jag vänder mig också till alla representanter för trävarubranschen i Sverige och Storbritannien som under hela studietiden varit generösa med intervjuer. Förutom de personer som i arbetet särskilt anges har följande varit mig till stor hjälp: dir. J. Johansson, Iggesund, dir. K. Nordström, London, disp. R. Dahlberg, Sundsvall, dir. K. Ronge och dir. S. Stribeck, Stockholm, förv. H. Lagerkvist, Söderhamn samt ekon. lic. B. Holmberg, Korsnäs.

Jag vill även rikta ett tack till fil. lic. Ingvar Bäckman som svarat för utskrift av manuskriptet samt till fru Margareta Wikström som stencilritat tabeller, diagram och figurer i de tidigare manuskripten.

Mitt arbete har underlättats av en rad stipendier från Uppsala Universitet, Svenska Handelsbankens Stiftelse för samhällsvetenskaplig forskning samt Svenska Handelsbanken i Uppsala. För detta finansiella stöd är jag mycket tacksam.

Uppsala i september 1966

LENNART NELLBECK

INNEHÅLL

Inledning 1

Arbetets bakgrund och syfte 1
Arbetets begränsningar och disposition 2
Några varningar till läsaren 4

1 Kort presentation av de sågade och hyvlade barrträvarorna 5

Allmän karakteristik 5
Mått, kvaliteter och priser 10
Varornas distributionsvägar 15

Appendix till kapitel 1. 18
Begrepp och benämningar såsom de definieras i detta arbete 18
Längd- och rymdmått 20

2 Den svenska sågverks- och hyvleriindustriens struktur 22

Sågverks- och hyvleriindustriens lokalisering 25
Sågverkens och hyvleriernas fördelning på storleksgrupper 28
Sågverkens fördelning på verkstyper 33
Sågverkens och hyvleriernas export från skilda distrikt 36

3 De svenska barrträvarornas exportmetoder i historisk belysning 42

Övergången från indirekt till direkt export 42
Exportmetodernas historiska utveckling 45
Jämförelser med andra exportländer 54

4 Förfaringssätten vid export av trävaror till Storbritannien 58

Direkt export genom agent i Storbritannien 61
Direkt export genom inhemsk agent 69
Indirekt export via exportgrossist 73

5 Den brittiska importen och förbrukningen av barrträvaror 79

Importen 79
Förbrukningen 82

Appendix till kapitel 5. 97
"End-use"-kalkyl för trävaruförbrukningen inom bostadssektorn 97

6 Distributionssystemet på den brittiska marknaden 102
Mellanleden och deras försäljningsvägar 102
De senaste årens integrationssträvanden 120

Bilagor 126

Litteraturförteckning 134

Sakordsregister 137

1600-talets "nickesågar"

...medan plankorna i den ena ändan höllo måttet lupo de i den andra ut i tomma intet och de voro ludna som björnar.

Skogsindustriarbetaren nr 22, 1939.

INLEDNING

Arbetets bakgrund och syfte

Det verk som här framlägges utgör en omarbetning av första delen av en licentiatavhandling som under våren 1965 ventilerades i det högre seminariet vid Företagsekonomiska Institutionen i Uppsala.

Dess syfte är att presentera det distributionssystem, som förmedlar sågade och hyvlade trävaror från de svenska sågverken till de slutgiltiga förbrukarna av trävaror i Storbritannien. I en andra omarbetad del av samma licentiatavhandling, som kommer att publiceras under hösten 1966, ämnar författaren att från vissa teoretiska utgångspunkter närmare analysera de olika distributionsleden: exportörerna, agenterna, importörerna och förbrukarna. Att de båda delarna publiceras separat beror på deras olika karaktär — denna del är i huvudsak deskriptiv, den andra delen analytisk.

När författaren våren 1961 började sina studier av den svenska trävaruexportens problem var intresseinriktningen en helt annan än vad den senare kom att bli. Det började med vissa preliminära studier av vad som hänt med de produkter, exempelvis parkettgolv, snickerier, trähus etc., som sågverken inlemmat i sitt sortiment under krigsåren. Efter ett besök i England den följande sommaren kom intresset att knytas till främst de hyvlade trävarorna. Vår export av dessa varor, särskilt till Storbritannien, hade nämligen kraftigt minskat efter kriget.

En serie intervjuer med personer verksamma inom sågverksindustrin i Sverige medförde att även de sågade trävarorna togs upp till behandling. I en första rapport som utarbetades 1961 hade två problemområden framkommit vilka författaren närmare önskade studera, nämligen linjär programmering av sågningen samt vilka möjligheter företagen hade att via egna brädgårdar i England

och linjebefraktning av trävarorna kunna sälja direkt till förbrukare i Storbritannien. Författaren kom dock så småningom att avlägsna sig från den förstnämnda frågeställningen på grund av svårigheterna att erhålla erforderliga data. Frågan om direktdistribution fanns däremot kvar. Efter en studieresa till Finland beslöt författaren att göra en undersökning av den svenska utbudssidan för hyvlade trävaror. Denna studie omfattade dels en bearbetning av en förteckning över samtliga hyvlerier i industristatistiken år 1960 (utsorterade av Statistiska Centralbyrån för författarens räkning), dels en intervjuundersökning av nio hyvlerier. Dessa var av olika storlek och belägna på skilda platser i Sverige. Många av orsakerna till de hyvlade trävarornas tillbakagång hade nu spårats. Kvar stod att undersöka vad som skett på den brittiska efterfrågesidan.

Efter ett kortare besök i London januari 1963, stod det klart för författaren att Storbritanniens minskade import av hyvlade varor bl.a. berodde på strukturförändringar i vissa distributionsled.

Det stod även klart att innan det var möjligt att analysera utvecklingen av den svenska trävaruexporten på Storbritannien var en kartläggning av det brittiska distributionssystemet nödvändig. Eftersom den mycket knapphändiga branschlitteraturen gav föga vägledning blev det nödvändigt att skaffa fram andra data.

I maj 1963 reste författaren till England för att under tre månader samla statistiska uppgifter rörande den brittiska trävarumarknaden. Bristen på data var påfallande och det visade sig även svårt att göra tillräckligt många och representativa intervjuundersökningar. Bearbetningar av handböcker och medlemsförteckningar blev därför nödvändiga för att komplettera befintlig statistik. När det gällde intervjuerna valde författaren att besöka personer i olika led och organisationer som av branschfolk ansågs vara välinformerade.

Arbetets begränsningar och disposition

Resultatet av författarens arbete blev en studie som kom att begränsas till den svenska exporten av sågade och hyvlade trävaror på Storbritannien. Det skulle givetvis varit intressant att studera även

andra marknader, men brist på tid och resurser gjorde detta omöjligt. Att just den brittiska marknaden valdes ut berodde på flera faktorer:

1. Storbritannien är vår största exportmarknad när det gäller sågade och hyvlade trävaror.
2. Det är dessutom den marknad som i varje fall fram till 1963 uppvisat den ogynnsammaste importutvecklingen under efterkrigstiden, sett ur svensk synvinkel, och som därför lockade till ett närmare studium.
3. På den brittiska marknaden, som är den mest konservativa, framträder många av de speciella drag som skiljer trävaruhandeln från andra branscher.
4. Både med hänsyn till språk och möjligheterna att anskaffa data har det varit lättast att studera den brittiska marknaden.
5. Den tillgängliga branschlitteraturen har huvudsakligen behandlat Storbritannien av importländerna.

Beträffande koncentreringen av ämnesbehandlingen till enbart de sågade och hyvlade trävarorna har motiven i viss mån framgått ovan. Tilläggas skall att de sågade och hyvlade trävarorna är de dominerande produkterna i vår trävaruexport samt att handelsstatistiken för dessa varor är mycket god jämförd med andra träprodukter.

Denna första del av studien är uppdelad på sex kapitel, två kapitel-appendix samt åtta bilagor. I kapitel 1 ges en kort presentation av varorna och distributionssystemet. Kapitel 2 presenterar den svenska sågverks- och hyvleriindustrin med särskild tonvikt på den förskjutning av råvaru-, produktions- och exportresurserna från norra till södra Sverige som ägt rum efter kriget. Kapitel 3 behandlar exportmetodernas historiska utveckling. Syftet med detta kapitel är att visa vilka de dominerande metoderna har varit och är idag, att klarlägga hur de olika ledens arbetssätt ändrats under de senaste 50 åren samt att undersöka vilka nya metoder som tillkommit under senare år. Avslutningsvis har även konkurrentländernas exportförfarande presenterats. Kapitel 4 beskriver de viktigaste exportmetoderna idag — direkt export genom utländsk agent, direkt export genom inhemsk agent samt indirekt export via exportgrossist. Med tanke på de läsare som ej är insatta i mer

allmänna export- och befraktningstekniska förfaringssätt har även dessa kortfattat beskrivits. Kapitel 5 innehåller förutom en kortare statistisk översikt över den brittiska trävaruimporten en undersökning av var och hur olika trävaror förbrukas i Storbritannien. Slutligen i kapitel 6 har det brittiska distributionssystemets nuvarande utformning presenterats. Med hjälp av offentlig statistik, medlemsförteckningar i olika organisationer och intervjuer har även försök gjorts att klarlägga de olika ledens struktur och arbetssätt.

Några varningar till läsaren

De brister som vidlåder detta arbete återfinnes enligt författarens mening främst på datasidan. De intervjuobjekt i Sverige och Storbritannien som utnyttjats har icke kunnat utväljas enligt gängse samplingmetoder. Data som hämtats från handböcker och medlemsförteckningar har också haft begränsningar då många av de företag som borde ingå i undersökningen icke är representerade i dylika källor. Materialet har därför ofta icke tillåtit en striktare vetenskaplig tolkning. På vissa punkter har dock uppgifter i branschpressen, främst The Timber Trades Journal, givit stöd åt det intervjumaterial som stått till förfogande.

En annan svårighet har varit att författaren försökt ge framställningen en sådan form att den skall kunna vara av intresse både för branschmannen som ej är distributionsekonomiskt orienterad, och för den distributionsekonomiskt intresserade som ej känner till branschen. Denna kompromiss har medfört att båda dessa slag av läsare kanske finner en del av det sagda tämligen överflödigt.

Slutligen kan det kanske verka irriterande för läsaren att författaren varit tvungen att på flera ställen hänvisa till det senare arbetet som ännu ej föreligger. För dessa hänvisningar måste författaren be läsaren om överseende, och han hoppas att den kommande delen skall kasta ljus över de dunkla punkter och frågeställningar som lämnats mer eller mindre obeaktade i denna del.

1

KORT PRESENTATION AV DE SÅGADE OCH HYVLADE BARRTRÄVARORNA

Allmän karakteristik

Innan vi går in på att närmare presentera de sågade och hyvlade barrträvarorna genom att indela dem i mått- och kvalitetsklasser samt skissera prissättningen skall vi klassificera dem efter i marknadslitteratur och statistiska källor gängse principer. Olika typer av varor blir nämligen föremål för olika distributionsarbete.

Ser vi till statistiska sammanställningar sorterar de under rubriken råmaterial. De tillhör dock icke de mest utpräglade råmaterialen såsom timmer, malm, spannmål etc. utan är en något mer bearbetad vara, främst då de hyvlade trävarorna. Om vi ritar upp en skala med färdigvaror som exempelvis monteringsfärdiga trähus som den ena ytterligheten, halvfabrikat som lådämnen, plywood, fiberplattor i mitten på skalan och råmaterial som sågtimmer och massaved som den andra ytterligheten, får vi fram att de sågade och hyvlade trävarorna bör ligga någonstans mellan halvfabrikaten och råmaterialen — kanske något närmare de sistnämnda (se fig. 1: a).

Denna upplysning möjliggör vissa antaganden om producentens konkurrenspolitik och distributionsvägarna. Enligt Mickwitz[1] kännetecknas råmaterialproducenterna inom konkurrenspolitiken av

[1] Se Mickwitz, G., Marketing and Competition. The various forms of competition at the successive stages of production and distribution, Helsingfors 1959.

att deras viktigaste, för att inte säga helt dominerande, konkurrensmedel är priset. Kvaliteten har stor betydelse som konkurrensmedel mellan säljare inom samma kvalitetsgrupp men som helhet och jämförd med priset är det ett mindre betydelsefullt medel i konkurrensen. Eftersom vanligtvis mindre vikt lägges vid mer dynamiska konkurrensmedel som reklam har man från producenthåll föga intresse av att komma i intimare kontakt med förbrukarna. En viss råvaras pris i förhållande till en konkurrerande råvara är betydelsefullt ur konkurrenssynpunkt, eftersom köparna vanligtvis har en ingående kunskap om varan och marknaden och mer eller mindre noggrannt kalkylerar lönsamheten i köpen. Priskonkurrensen är dock mindre utpräglad då råvaran svarar för en obetydlig del av färdigvarans totala framställningskostnad. Detta gäller exempelvis för det sågade och hyvlade virke som förbrukas i ett hus. Befinner sig säljaren i en oligopolistisk marknadssituation blir prispolitiken i hög grad inriktad på en successiv gemensam anpassning av priset till utbud och efterfrågan. En självständig och aktiv prispolitik kan även förekomma om konkurrenternas kontroll av varandras åtgärder är bristfällig.

Exporten av sågade och hyvlade trävaror till Storbritannien kan anses ske under oligopolistiska marknadsförhållanden.[2] Konkurrenternas prisöverblick kan också sägas vara förhållandevis god (se nedan s. 7 f.). Vi kan därför karakterisera trävaruexportörens prispolitik med följande ur Mickwitz' arbete:[3] "Oligopolist producers try to estimate the total demand and the state of mind of the buyers, and try to regulate their price policy accordingly. They also try to anticipate the price policy their competitors are likely to adopt. They pay attention to their competitor's probable judgement of the market, and take into consideration the fact that the latter may be expected to follow their example with a price reduction, but not perhaps, with a price increase."

Vi konstruerar ännu en skala liknande den förra. I den ena ändpunkten har vi en helt oorganisk vara (metaller), i den andra en helt organisk vara (spannmål, kaffe, kakao etc.). Däremellan

[2] Meinander, A., Ett avsättningsteoretiskt begreppsschema och en hypotes, Ekonomiska Samfundets Tidsksrift nr 4 1963. Påståendet om oligopolistiska marknadsförhållanden tas upp till förnyad diskussion i Del II. I samband med detta ges ett mer uttömmande referat av Meinanders artikel.
[3] Ibid. s. 115.

ligger de varor som är sammansatta av oorganiska och organiska varuelement (vanligtvis färdigvaror och i någon mån även halvfabrikat). De sågade och hyvlade varorna är definitivt organiska varor. Indelningen har sin betydelse ur distributionsekonomisk synvinkel p.g.a. att organiska varor är beroende av klimatet när det gäller exempelvis kvaliteten. Vädrets växlingar påverkar produktions- och försäljningssäsongen: förlängd torkningstid, ishinder för skeppningarna etc. Slutligen har producenten begränsade möjligheter att på relativt kort sikt påverka varans (träets) kvalitet eftersom denna till skillnad från metaller, legeringar, kemiska produkter etc. i hög grad bestäms av biologiska faktorer.

Den tredje skalan löper från icke stapelvaror till stapelvaror. Med stalpelvaror menas, såvitt författaren kunnat utreda, råvaror som säljs på en börs, såsom tenn, kaffe etc. Kännetecknande är också att priser kontinuerligt publiceras. Dessutom är varan homogen både på kort och lång sikt, dvs. den vara som levereras av en producent skall vara likvärdig i kvalitet och utförande med den föregående leveransen.[4] Även på lång sikt förändras varan obetydligt eller icke alls så att den vara som levererades för decennier sedan är likvärdig med dagens, dvs. innovationsaktiviteten är låg. Varan kan därför köpas osedd och producenterna kan tillverka på lager utan att ha specifika order inne. De sågade och hyvlade trävarorna svarar mot denna definition i alla avseenden utom ett, nämligen att de trävarubörser som fanns på trettiotalet icke längre existerar (se kap. 3). Däremot rapporterar de flesta exportörerna försåld mängd, kvalitet, mottagarhamn och pris till sin exportorganisation (i Sverige Svenska Trävaruexportföreningen och Södra Sveriges Trävaruexportförening), som sammanställer uppgifterna i cirkulärskrivelser (vanligtvis 2 gånger i veckan)[5].

Producenterna kan således följa konkurrenternas priser och organisationen har möjlighet att offentligt publicera medelpriser etc. Via sina exportorganisationer och agenter kan också de svenska producenterna följa de konkurrensåtgärder som exportörerna i

[4] Jfr ALBION (cif) kontraktet klausul nr 3: "The good are to be properly seasoned for shipment to the country of destination, and shall be of shippers' usual bracking, average length and fair specification for such description of goods...". För ytterligare upplysningar om ALBION se kap. 4.

[5] Även Sveriges Sågverksägares Riksförbund (för ytterligare detaljer om detta förbund se kap. 3, s. 54) ombesörjer prisrapporteringar om medlemmarnas försäljningar.

andra länder vidtager. Lättast är att följa de ryska, polska, tjeckiska och brasilianska exportörerna, främst på prisfronten, eftersom i dessa länder staten är den ende säljaren och därvid offentligt anger exportpriserna. De individuella producenternas förändringar av priset i konkurrenssyfte torde därför vara måttliga (jfr vad som ovan sades ang. prispolitiken då man kunde antaga att barrträvarorna såldes på den brittiska marknaden under oligopolistiska marknadsförhållanden).

Av den svenska produktionen av sågade och hyvlade barrträvaror går ca 60 % på export. Vi kan således markera våra produkter närmare den ändpunkt på den fjärde skalan som har beteckningen exportvara.

Huvuddelen av de nämnda varorna torde förbrukas av den slutlige köparen i hans rörelse och en mindre del i hans egenskap av konsument. Förhållandena på den brittiska marknaden tyder på en sådan fördelning (se kap. 6). Vi kan alltså placera de sågade och hyvlade varorna närmare producentvarorna vilka utgör den ena ändpunkten på den femte skalan. Ur konkurrenspolitisk synvinkel innebär detta att det torde vara svårt att med hjälp av duperande reklam påverka köparen till ett ur ekonomisk synvinkel icke motiverat köp. Den köpare som förbrukar varan i sin rörelse är vanligtvis mer ekonomiskt medveten och bättre informerad än den enskilde konsumenten.

Slutligen kan sägas att de uppgifter författaren erhållit om förbrukningen i Storbritannien tyder på att de sågade och hyvlade varorna till övervägande delen kommer att ingå i färdigvaror med lång livslängd, som bostäder, snickerier, konstruktioner etc. och i något mindre utsträckning användas till emballage och formsättning där de vanligtvis har kort livslängd. Definitionen att konsumtionsvaror är produkter som omedelbart förbrukas och kapitalvaror sådana som avger sina tjänster under längre tid passar dock icke riktigt in på råmaterialliknande varor eftersom dessa oftast förbrukas som element ingående i färdigvaror. Ritar vi en skala med utpräglade konsumtionsvaror i den ena ändpunkten och typiska kapitalvaror i den andra torde vi komma fram till att de sågade och hyvlade trävarorna ligger något närmare de typiska kapitalvarorna.

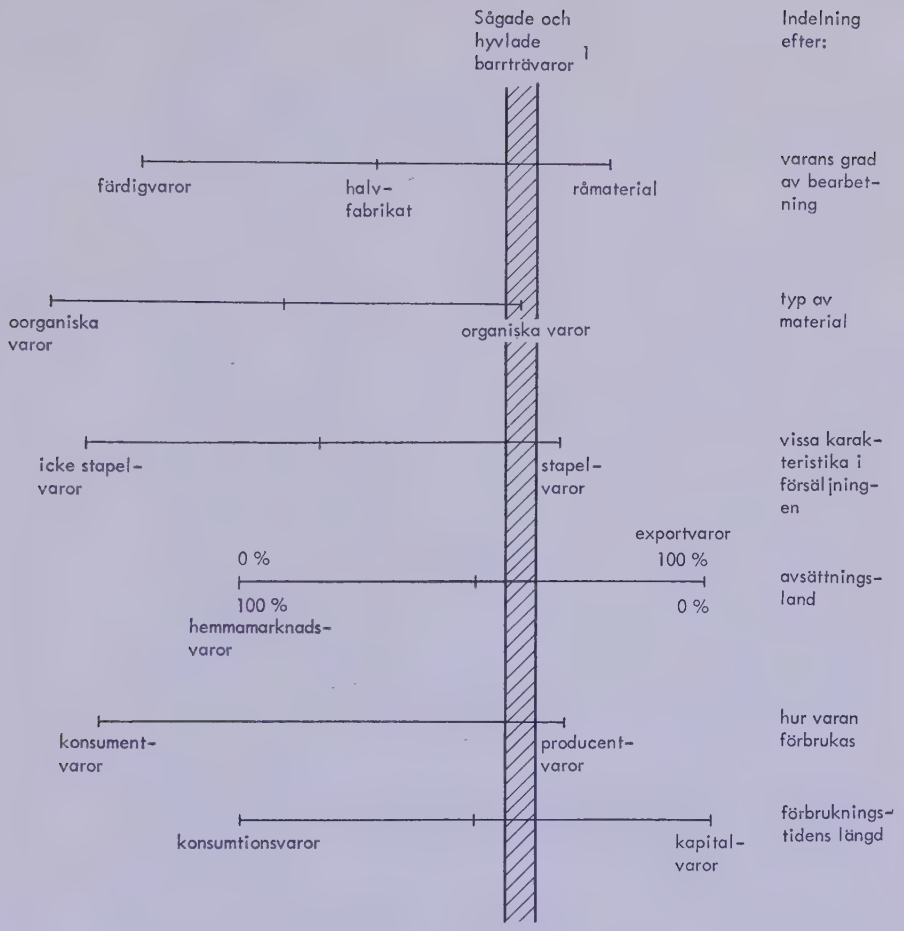


Fig. 1: a. Sammanfattande varutypsprofil på de sågade och hyvlade barrträvarorna.

[1] Alla skärningspunkterna med de olika skalorna är givetvis mycket ungefärliga (därav det skuggade fältet) och grundar sig på de uppgifter som nedan redovisas angående den svenska exporten av sågade och hyvlade barrträvaror till den brittiska trävarumarknaden.

Mått, kvaliteter och priser

Sågade barrträvaror[6] framställs genom att man i sågverket längsgående genomsågar gran- och furutimmer till bräder och plankor av varierande tjocklek. Bräderna kan därefter passera en hyvel varvid brädan erhåller en slät yta samt, om så önskas, olika kantprofiler.

Utgångsmaterialet, den nordiska granen och furun, anses vara det bästa i Europa. Furun genom att den är tätväxt och kärnrik. Granen på grund av att den är mer finådrig än granen i andra länder. Furuvirket har större hållfasthet än granen och är även mer motståndskraftigt mot nötning. Det är också lättarbetat och lämpar sig väl till snickerier av olika slag samt till byggnadsarbeten. Granvirket är porösare och lättare än furuvirket men känsligare för växlande fuktighetsförhållanden. Det användes därför helst till inomhusändamål. Genom sin luktfrihet lämpar det sig även till emballage av lukt- och smakmottagliga produkter.

Av konkurrentländerna på importmarknaderna har Finland och USSR jämförbara utgångsmaterial. Kanada däremot har andra gran- och furutyper med en något större poröshet.[7] Genom att trädens storlek tillåter att man tager ut grovt och långt timmer kan man emellertid erbjuda köparna breda och långa plankor eller bräder.

De sågade trävarorna indelas i olika grupper beroende på tjocklek och bredd. Dessa grupper betecknas:[8]

Plank: 4, 3, 2½, 2 tums tjocklek × 12, 11, 10, 9 tums bredd.
Battens[9]*:* 4, 3, 2½, 2 tums tjocklek × 8, 7, 6½, 6, 5½, 5, 4½, 4.
Scantlings: 3, 2½, 2 tums tjocklek × 5½, 5, 4½, 4, 3½, 3.
När det gäller Englands marknader avses med scantlings följande dimensioner:

[6] På flera ställen i detta arbete har synonymt med barrträvaror använts *softwood.*
[7] Följ. torde vara de viktigaste: Pacific Coast hemlock, Western red cedar, Douglas fir, Sitka spruce, Pacific Coast yellow cedar, Western white pine, Eastern spruce.
[8] Indelningen hämtad ur Reiersen, N., Reiersens trävaruhandbok 7 uppl. Stockholm 1950, s. 150.
[9] På den engelska marknaden räknas egentligen endast 8, 7, 6½ och 6 tum till battens, de övriga till scantlings.

3 × 5½, 5, 4½, 4.
2½ × 4½, 4.
2 × 5½, 5, 4½, 4, 3½, 3.
Bräder: 1¾, 1½, 1¼, 1⅛, 1 tums tjocklek × 12, 11, 10, 9, 8, 7, 6½, 6 tums bredd och ⅞, ¾, ⅝, ½ tums tjocklek × 12, 11, 10, 9, 8, 7, 6½, 6 tums bredd.
Planchetter: 1¾, 1½, 1¼, 1 tums tjocklek × 5½, 5, 4½, 4, 3½ tums bredd, ⅞, ¾, ⅝, ½ tums tjocklek × 5½, 5, 4½, 4, 3½ tums bredd.
Slatings (läkt, ribbor): 1, ⅞, ¾, ⅝, ½ tums tjocklek × 3, 2½, 2, 1½, 1¼, 1 tums bredd.

Den sågade eller hyvlade varan säljs aldrig styckevis utan den minsta enheten, i varje fall vid export, är 1 (Petersburgs) standard som motsvarar ca 4,67 kubikmeter.

Sågade trävaror sorteras i de nordiska länderna och USSR i tre kvalitetsgrupper. Den första benämns osorterat (förkortas o/s) och innehåller i sig de tre eller fyra (i Sverige och Finland fyra, i Ryssland vanligen tre) högsta kvalitetsklasserna. Dessa klasser skall därvid ingå med vissa procenttal i en standard för att denna som helhet skall kunna anses hålla kvaliteten osorterat. Efter osorterat följer i kvalitetsskalan kvintan (kvintan i de nordiska länderna kan jämföras med den ryska kvartan). Lägsta kvalitetsklassen benämns utskott och består av virke av 6:e kvaliteten.[10]

Kanadensarna har en annan kvalitetsindelning: Clear and Better, Select Merchantable, Merchantable och Common. Clear and Better är något dyrare än högklassig svensk och finsk o/s, Select Merchantable något billigare än de nordiska kvalitetssågverkens o/s, Merchantable kan jämföras med finsk kvinta och Commons motsvarar nordiskt utskott.[11]

Priset sätts i kronor, pund etc. per standard (förkortas std) och bestäms, dels av det i standarden ingående virkets kvalitet och dels, till en del, av brädernas tjocklek. Prisskalan är också beroende av om råvaran är gran eller tall.

I prishänseende råder dock ingen skillnad för virke med tjocklek överstigande 1⅞ tum (dvs. plank, battens och scantlings un-

[10] Varje exportör har speciella skeppningsmärken för de skilda kvaliteterna. Dessa märken påstämplas plankans ändar före avsändandet.
[11] För ytterligare detaljer se Mallinson, R. F. A., Grugeon, R., Timber Trade Practice, London 1950, s. 55 f.

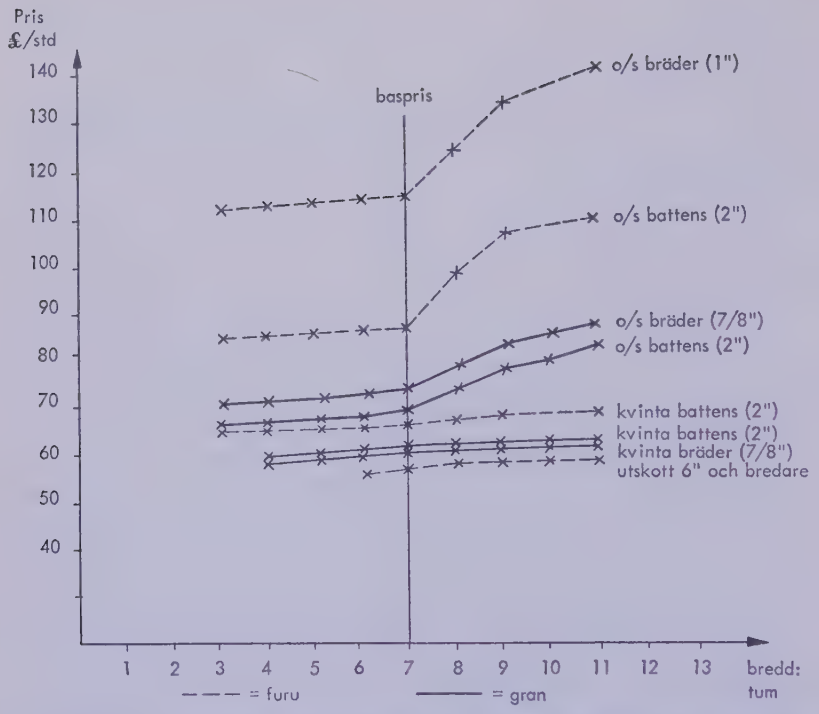


Diagram 1:1. Fob-priser vid ett stort Nederbottens[1] sågverk januari 1962 gällande export av furu till Storbritannien och gran till Holland. (Endast priskurvorna för några huvuddimensioner har inritats i diagrammet.)

Källa: Prislista från ett (pris)ledande Nederbottens-sågverk.

dantagandes dock vissa scantlingdimensioner). Däremot betingar virke av mindre tjocklek än 1¾ tum (bräder och planchetter) ett högre pris. Slatings slutligen har sina speciella priser som vi dock icke här skall gå in på närmare, eftersom man vanligtvis håller dessa varor isär från de övriga egentliga sågade trävarorna.

En sammanfattning av de faktorer som påverkar prissättningen utgör diagram 1:1.

[1] Sverige indelas, när det gäller trävaruexport, i speciella skeppningsdistrikt: Överbotten (Haparanda—Skellefteå), Mellanbotten (Umeå—Härnösand), Nederbotten (Sundsvall—Stockholm) och södra Sverige (Södertälje—Uddevalla). Se Mallinson, R. F. A. Grugeon, R., o.a. s. 22 f.

Som framgår av diagrammet är den högst betalda varan breda furubräder. Dessa är också de svåraste att såga fram. Brädet sågas nämligen endast ur stockens vanligtvis kvistfria ytved och det fordras en imponerande diameter på timret för att breda bräder skall kunna sågas fram. De inbördes prisrelationerna och prisernas höjd varierar beroende på sågverk, skeppningsdistrikt, låg- eller högkonjunktur och köparland.[12] Längden på sågade barrträvaror från Sverige varierar mellan 12 och 16 engelska fot. Även kortlängder vilka betalas med 2/3 pris kan finnas med i en skeppning; dessa är 6, 7 eller 8 fot långa.

Hyvlade trävaror, främst hyvlade bräder, är en vidareutvecklad produkt från den sågade varan. Hyvlade bräder förekommer i följande tjocklekar och bredder:
1/2, 5/8, 3/4, 7/8, 1, 1 1/8, 1 1/4, 1 1/2 tums tjocklek × 4, 4 1/2, 5, 5 1/2, 6, 6 1/2, 7, 8, 9, 10, 11 tums bredd.

Även de hyvlade bräderna indelas i kvalitetsgrupper, nämligen osorterat, innehållande de tre högsta kvalitetsklasserna (prima, sekunda och tertia), och kvarta eller hyvelutskott. Priset på hyvlade bräder sätts alltid per nominell standard, dvs. virket mätt och kuberat före hyvling. Måttet efter hyvling kallas effektiv standard.

Priset är vid export till Storbritannien baserat på 7/8 tum och tjockare slätkantat varefter man sedan gör pristillägg beroende på kantprofil, mindre tjocklek etc. Vilka profiler de hyvlade bräderna kan förses med framgår av detta kapitels appendix (se s. 21). Vad gäller prisets höjd och varornas längd hänvisas till det som ovan sagts om de sågade varorna.

För både de sågade och hyvlade trävarorna gäller att icke alla träslag, dimensioner och profiler är säljbara till samtliga importländer. Storbritannien står i en klass för sig genom att praktiskt taget importera alla träslag och dimensioner.

[12] För en mer ingående analys av (huvudsakligen den finska) exportens sammansättning på olika dimensioner, kvaliteter etc., samt prisrelationerna för olika träslag, kvaliteter, bredder, tjocklekar, skeppningsdistrikt, köparland, se Ervasti, S., Suomesta pohjanmeren maihin vuosina 1920—1952. Vienty havusahatavara. Summary: Export of Sawn Softwood from Finland to the North Sea Countries in 1920—1952. Changes in Composition, Helsingfors 1955, samt Ervasti, S., Suomesta myydyn havusahatavaran hintasuhteiden muutokset, vuosina 1932—38 ja 1951—56. Summary: Changes in the Price Ratios of Sawn Softwood Sold by Finland in 1932—38 and 1951—56, Helsingfors 1958.

Tabell 1:1. Sveriges export av sågade och hyvlade barrträvaror inklusive sparrar, splitved och småvirke

Importländer 1	Sågade plankor, battens, bräder och plan- 2 chetter av furu och gran Brysselnomenklatur nr. 44.05.111 44.05.211 44.05.118 44.05.218 44.05.122 44.05.222 44.05.129 44.05.229 SITC nr 243.2.1.		Hyvlade bräder av gran och furu med olika kantprofiler 3 Brysselnomenklatur nr 44.13.212 44.13.214 SITC nr 243.2.2.		Sågade och hyvlade trävaror (Summa kol. 2 + 3) 4	
	1935—39 medeltal 1 000 std[1]	1963 1 000 std	1935—39 medeltal 1 000 effektiva std	1963 1 000 nominella std	1935—39 medeltal 1 000 effektiva std	1963 1 000 nominella std
Storbritannien	233	254	123	5	356	259
Holland	65	205	0	—	65	205
Västtyskland	72	176	0	9	72	185
Danmark	87	97	13	18	100	115
Frankrike	36	71	0	0	36	71
Spanien	18	66	0	—	18	66
Övriga	73	134	8	4	81	138
Summa	584	1 003	144	36	728	1 039
Tillägg för skillnad mellan nom. och effekt std i hyvlat			30		30	
Summa nom. std	584	1 003	174	36	758	1 039

[1] I siffrorna för sågat 1935—39 ingår totalt 46 000 std sparrar, splitved och småvirke. För år 1963 uppgick dessa varor till ca 10 000 std.

Källa: Svenska Trävaruproducenters Aktiebolags Kvartalsstatistik 1964: IV.

De hyvlade trävarorna var för Sverige en viktig exportartikel före andra världskriget. Men tullar och inhemska hyvlerier i köparländerna har kraftigt hindrat svensk export under 1950- och 60-talen.[13]

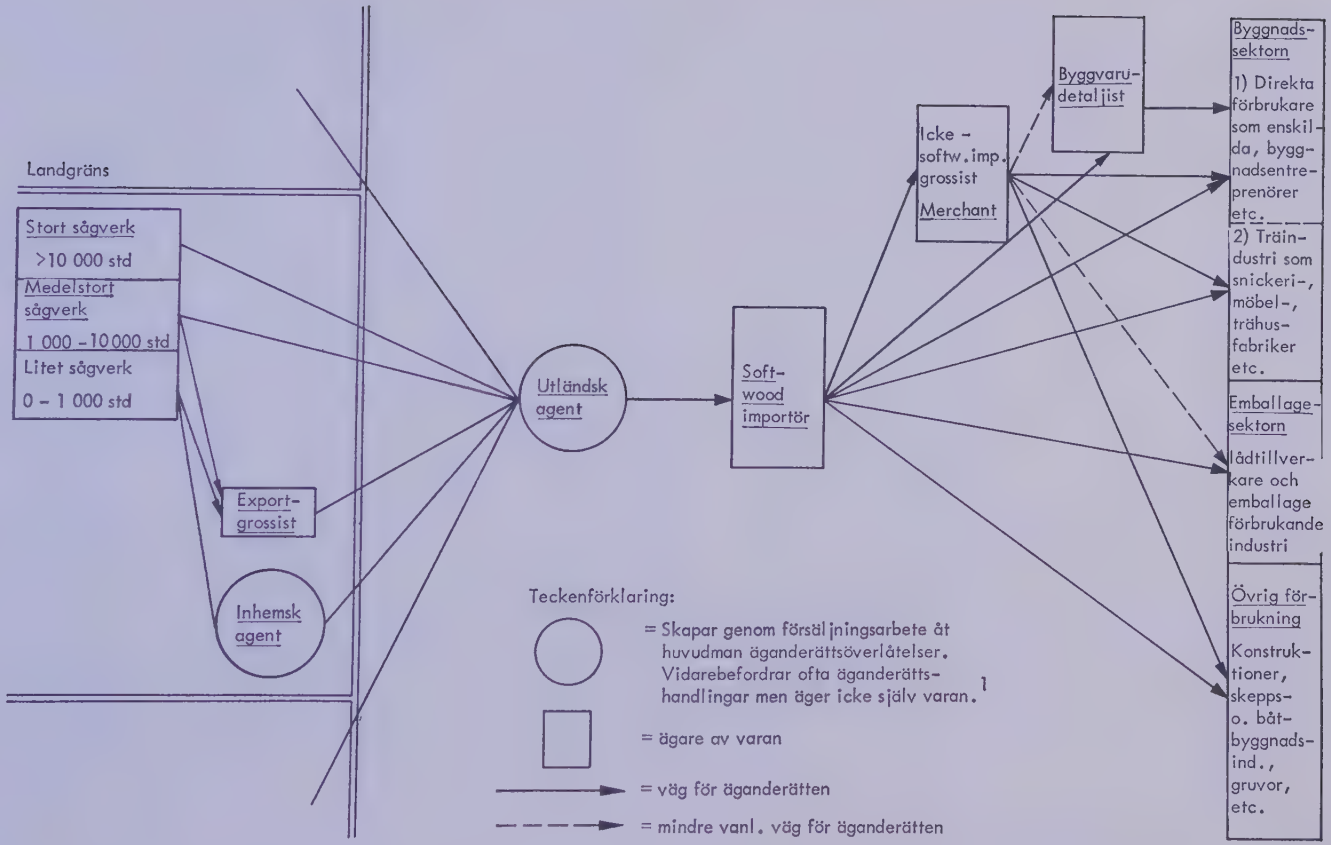
Tabell 1:1 belyser denna förändring samt den svenska trävaruexportens länderinriktning.

Varornas distributionsvägar[14]

Det hade varit värdefullt att anställa en jämförelse med andra varor vad gäller olikheter och likheter i valet av distributionsväg vid export samt göra jämförande analyser av företagen i skilda distributionslsed med avseende på arbetssätt, konkurrenspolitik etc. En sådan jämförelse kan icke ske främst beroende på brist på material. En schematisk jämförelse finns emellertid i Strömboms avhandling.[15]

I de senare kapitlen kommer författaren att på flera ställen dra paralleller mellan de svenska exportsågverken och konkurrenterna i andra länder. Däremot saknas jämförelser mellan den brittiska marknaden och övriga europeiska importmarknader för sågade och hyvlade barrträvaror. Orsaken är återigen bristen på analytiska studier av dessa marknader. Grovt generaliserat kan dock sägas att vad som i fortsättningen anförs om distributionsvägarna och om agenten, importören och förbrukaren i stort sett är tillämpbart även på den holländska marknaden. De danska och västtyska marknaderna avviker mer från den brittiska i så måtto att distributionsvägarna är mindre låsta. Detta har bl.a. tagit sig uttryck i att exportörerna säljer direkt till importörerna och ibland även till förbrukarna, utan att anlita agent på marknaden. De brittiska, holländska, belgiska och franska marknaderna däremot uppvisar vissa likheter genom att distributionsvägarna kommit att

[13] Se Nellbeck, L., What Has Happened to Our Planed-wood Exports to England? Svensk Trävaru- och Pappersmassetidning nr 24, 31/12 1962.
[14] De begrepp och benämningar som förekommer på denna och de följande sidorna kommer att definieras i detta kapitels appendix.
[15] Strömbom, B., Svensk marknadsföring på Europamarknaden, Göteborg 1963.


Landgräns
Stort sågverk
>10 000 std
Medelstort sågverk
1 000 - 10 000 std
Litet sågverk
0 - 1 000 std
Export-grossist
Inhemsk agent
Utländsk agent
Soft-wood importör
Icke - softw. imp. grossist
Merchant
Byggvaru-detaljist
Byggnads-sektorn
1) Direkta förbrukare som enskilda, byggnadsentreprenörer etc.
2) Träindustri som snickeri-, möbel-, trähusfabriker etc.
Emballage-sektorn
lådtillverkare och emballage förbrukande industri
Övrig förbrukning
Konstruktioner, skepps- o. båtbyggnads-ind., gruvor, etc.
Teckenförklaring:
= Skapar genom försäljningsarbete åt huvudman äganderättsöverlåtelser. Vidarebefordrar ofta äganderätts-handlingar men äger icke själv varan. 1
= ägare av varan
= väg för äganderätten
= mindre vanl. väg för äganderätten

bli relativt oförändrade genom decennierna. På de sistnämnda marknaderna säljer den svenske exportören med hjälp av agent i köparlandet till importör. Denne i sin tur säljer till ickeimporterande grossister, byggvarudetaljister och förbrukare. De ickeimporterande grossisterna levererar trävaror till byggvarudetaljister (mera sällan) och förbrukare. Även försäljningar mellan företag i samma led förekommer. Vad som ovan sagts gäller vanligtvis om exportören är ett stort sågverk (årsproduktion mer än 10 000 standards).

Medelstora (1 000—10 000 standards), mindre (0—1 000 standards) och i ringa utsträckning även större sågverk[16] kan i varierande utsträckning sälja till en exportgrossist, vilken därefter exporterar via de mellanled som ovan skisserats.

De mindre och medelstora sågverken (ibland även de stora) anlitar i vissa fall en inhemsk agent som i sin tur via en agent i köparlandet förmedlar kontakten med importören. Distributionssystemet framgår av figur 1: b. Man bör uppmärksamma att agenterna i Storbritannien (och Holland) vanligtvis representerar åtskilliga sågverk och exportgrossister i skilda länder samt samarbetar med agenter i flera exportländer.

Vi skall icke så här inledningsvis ytterligare fördjupa oss i figuren, eftersom distributionsleden och deras alternativa försäljningsvägar kommer att beskrivas noggrannare i kapitel 4 och 6.

Hur betydelsefull den svenska exporten av sågade och hyvlade trävaror är för vår utrikeshandel belyses i tabell 1: 2. Beträffande definitioner av begrepp och benämningar såsom de använts i detta arbete samt omvandlingssiffror för olika längd- och rymdmått aktuella inom trävaruexporten, hänvisas läsaren till kapitlets appendix.

[16] Vid export till Medelhavsländerna och till utomeuropeiska länder.

Fig. 1: b. Distributionsvägarna för svenska trävaror vid export till Storbritannien och Holland.

Källa: Författarens intervjuer sommaren 1963.

[1] De agenter som står delcredere är innehavare av äganderättsbevis för att i händelse av köparens obestånd kunna sätta sig i besittning av varan (se kap. 4 s. 64).

Tabell 1: 2. Den svenska exportens sammansättning år 1963
(i miljoner kronor och procent)

Exportvaror	miljoner kronor		procent	
Skogsindustriprodukter	4 944		30	
därav sågade eller hyvlade[1] trävaror		1 052		6
massa		1 932		12
papper och papp		1 460		9
övr. skogsprodukter		500		3
Järnmalm	927		6	
Järn och stål	1 229		7	
Maskiner och apparater samt instrument	3 615		22	
Bilar och bildelar	919		6	
Fartyg	1 310		8	
Livsmedel	536		3	
Kemiska produkter	535		3	
Övriga varor	2 552		15	
Summa	16 568		100	

[1] I sifforna för sågade eller hyvlade trävaror ingår lådämnen, sparrar och slipers till ett sammanlagt värde av 13 miljoner kronor.

Källa: Sveriges Ekonomi 1964 utgiven av Svenska Handelsbanken, Stockholm.

Appendix till kapitel 1

Begrepp och benämningar såsom de definieras i detta arbete

Distributionsväg är den väg som främst äganderätten men även varan, kundbearbetningen eller informationen kan överföras från producent till konsument.

Distributionsled består av ett större eller mindre antal företag som är likartade med hänsyn till det distributionsarbete de fullgör. Vid trävaruexport exempelvis exportörsledet, agentledet, importörsledet, förbrukarledet. (I Del II görs en noggrannare definition av detta begrepp.)

Distributionskedja är en viss kombination av distributionsled, exempelvis exportör—agent—importör—förbrukare.

Exportör är de sågverk och exportgrossister som säljer till kö-

pare i utlandet.[17]

(Softwood-)*importör* är de företag, vanligtvis grossister, som köper barrträvaror från sågverk och exportgrossister i andra länder.

Utländsk agent är agent i köparlandet som sätter exportör och importör i kontakt med varandra så att ett avslut sker på för båda parter tillfredsställande villkor. Agenten vidarebefordrar vanligtvis äganderättshandlingar från exportör till importör men befattar sig icke med varan. Han handhar även exportörens huvudsakliga kundbearbetning samt insamlar och förmedlar information åt denne. (För ytterligare detaljer se kap. 4 och 6.)

Inhemsk agent, typ exportagent är agent som i exportlandet hjälper sågverk (eller exportgrossist) att finna köpare i utlandet. Detta sker genom att agenten kontaktar den utländske agenten (kontaktagenten) med vilken han samarbetar och anmodar honom att spåra upp en köpare till varan. Initiativet kan också komma från köparen, som önskar komma i kontakt med en säljare. Exportagenten äger ej varan och befattar sig överhuvudtaget inte med denna. Däremot förmedlar han information om importmarknaderna till säljaren. Se vidare kap. 4.

Ensamagent är en agent som ensam svarar för representationen (försäljningen) av ett företags produkt(er) på ett visst land.

Exportgrossist (kajexportör) köper i fast räkning från sågverk, vanligtvis mindre eller medelstora, och exporterar sedan varan under eget skeppningsmärke. Se vidare kap. 4.

Ickeimporterande grossist av barrträvaror, *the merchant*,[18] köper från importör och säljer till förbrukare samt i enstaka fall till byggvarudetaljist. Han levererar vanligtvis i större skala än de senare. Säljer även andra skogsprodukter som han i vissa fall själv importerar.

[17] I branschen användes synonymt ordet "avlastare" (eng. shipper).

[18] I engelska handböcker och branschtidskrifter görs vanligtvis ingen distinktion mellan ickeimporterande grossister och byggvarudetaljister, utan båda betecknas "merchants". Studerar man distributionssystemet närmare och även den litteratur som finns, främst artiklar i The Timber Trades Journal (se ex.vis Annual Special Issue, januari 1966, s. 80) finner man dock att det existerar två huvudtyper av merchants.

a) Stora (i huvudsak) ickeimporterande merchants, vilka ibland importerar andra träprodukter och vars försäljning är geografiskt vidsträckt och relativt betydande.

b) Små, lokalt säljande merchants, "the small retail shop", som förutom softwood även säljer övrig byggnadsmaterial till byggmästare och privatpersoner. De förra har i detta arbete benämnts merchants, de senare byggvarudetaljister.

Byggvarudetaljist säljer lokalt tillsammans med andra byggnadsvaror sågade och hyvlade trävaror till främst privatpersoner och byggnadsentreprenörer.

Exportsågverk är ett sågverk vars huvudandel (mer än 75 %) av produktionen går på export.

Direkt export[19] innebär att varan efter framställningen lämnar landet utan att ett självständigt exportorgan övertar äganderätten till densamma.

Indirekt export innebär att varan efter framställningen säljes av producenten till ett självständigt exportorgan (vanligtvis exportgrossist) som sedan exporterar varan till köpare i utlandet.

Exportmetod är en viss variant av direkt eller indirekt export.

Längd- och rymdmått

m^3sk	= skogskubikmeter (hel trädstams volym med bark)
f	= fot (engelsk) = 30,48 centimeter
″	= tum (engelsk) = 2,54 centimeter
std	= standard (Petersburg) = 4,672 kubikmeter = 165 (engelska) kubikfot
nom. std	= nominell standard = virkets volym före hyvling
eff. std	= effektiv (aktuell) standard = virkets volym efter hyvling (i genomsnitt kan eff. std omvandlas till nom. std genom multiplicering med 1,2)

[19] Jfr Sillén, O., Direkt eller indirekt export, Stockholm 1917 och Olin, C.-E., Trävaruproduktion och trävaruhandel. Finlands sågverksprodukter i den internationella konkurrensen, Åbo 1933, s. 192.

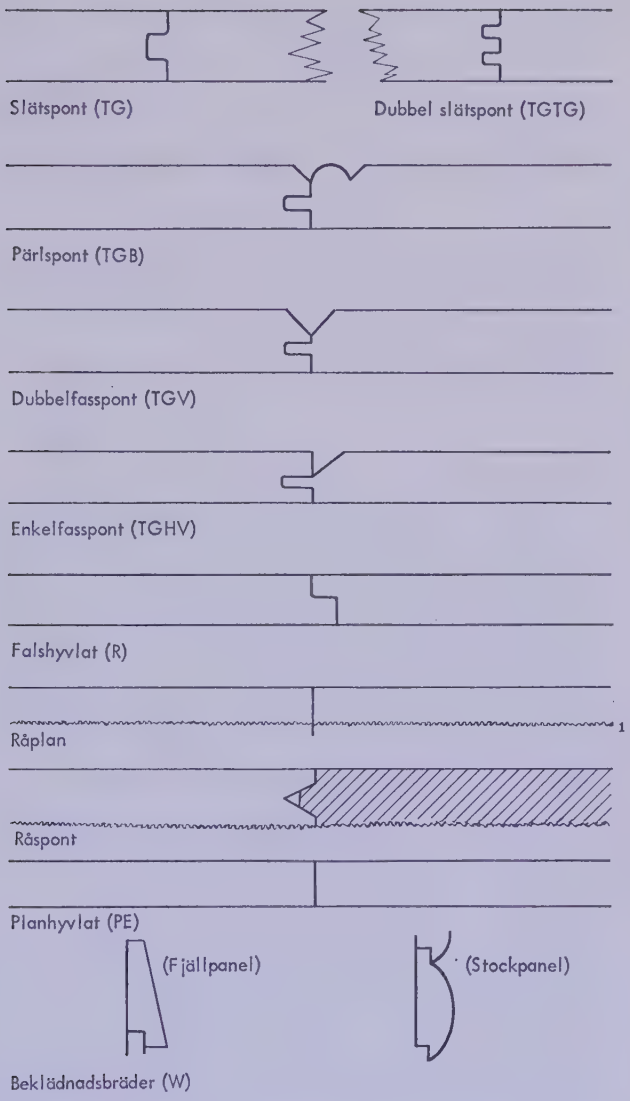


Fig. 1: c. De vanligaste profilerna på hyvlat virke av furu och gran. Engelska förkortningar inom parentes.

Källa: Svenska Trävaruprofiler 1961. Utgiven av Sveriges Trävaruhandlareföreningars Centralförbund, Stockholm.

[1] Ohyvlad sida.

2

DEN SVENSKA SÅGVERKS- OCH HYVLERIINDUSTRINS STRUKTUR

För att förstå exportmetodiken måste man ha en viss kännedom om utbudssidans struktur. Förfarandet vid försäljning av sågade och hyvlade trävaror till andra länder samt exportörens arbetssätt är i hög grad beroende av sågverkets/hyvleriets geografiska placering, storlek och typ av maskinutrustning. Hur dessa och andra faktorer som exempelvis råvarutillgång, eget skogsinnehav, integrerad skogsindustri etc. påverkar sågverkets uppträdande vid export återkommer vi till i Del II.

Här ges en komprimerad och allmän strukturöversikt som i huvudsak bygger på data från sågverksinventeringen 1958[1] samt övrig offentlig statistik. När det gäller hyvlerierna har inga industriinventeringar företagits. Detta har inte inneburit bortfall av vissa kvantiteter i nedan angivna totalproduktioner av sågade barrträvaror, eftersom allt som hyvlas först måste sågas och därmed även redovisas vid inventeringarna och i rapporterna till industristatistiken. Däremot erhåller man icke från den offentliga statistiken några uppgifter om hur många hyvlerier som finns i vårt land eller hur mycket av det sågade virket som dessa vidareförädla genom hyvling. Nedanstående data bygger på ett material som för författarens räkning utsorterats ur Statistiska Centralbyråns industristatistik. För att bli representerad i denna, fordras att anläggningen har fler än 5 sysselsatta. Men eftersom hyvling sällan förekom-

[1] Denna finns delvis redovisad i Kommersiella Meddelanden nr 2 år 1961 och nr 10 och 11 år 1962.

mer isolerad från annan verksamhet, främst sågning (se tab. 2: 3), ökas sannolikheten för att antalet sysselsatta överstiger 5. Vid 1953 års sågverksinventering var antalet arbetare per sågverk i medeltal 4 st per skift vid den enklaste formen av avsalusågverk, nämligen enkla cirkelsågar. För nästa typ av sågar, cirkelsåg med kantverk, uppgick motsvarande arbetsstyrka till 7 st/skift. Den del av totalproduktionen uttryckt i standards, som p.g.a. minimikravet på antal anställda inte kommit med i industristatistiken beräknas till 20 % för sågverken men torde vara mindre för hyvlerierna. I två artiklar i "Sågverken"[2] redovisas det material som insamlats om hyvlerierna. Samtidigt göres också en analys av hyvleriindustrin. Orsaken till att denna analys företagits, omfattande dels en strukturöversikt, dels en intervjuundersökning, har varit att hyvlerierna oftast glöms bort eller negligeras inte bara i statistiska undersökningar utan även i fackpress och i facklitteraturen. Detta trots att totalproduktionen rör sig kring 250 000 std/år.

Tidigare har berörts och skall även i detta kapitel (s. 32) beröras den kraftiga nedgång som drabbat vår hyvlade export. Denna nedgång har medfört stora strukturförändringar på den svenska utbudssidan. Ett försök att belysa dessa förändringar har gjorts i ovannämnda artiklar. Dessutom har författaren försökt klarlägga hur hyvlerierna i dag arbetar, säljer och planerar.[3]

Innehållet i detta kapitel är uppdelat på fyra avsnitt:[4]

a) sågverkens och hyvleriernas lokalisering
b) „ „ „ fördelning på storleksgrupper

[2] Nellbeck, L., Vart tog alla stora hyvlar vägen och var kommer alla små ifrån, Sågverken nr 9 1964 samt Sluta upp med att tvivla, fortsätt med att hyvla, Sågverken nr 3 1965. (Artiklarna finns i särtryck tillsammans med kompletterande svarstabeller.)

[3] Författaren har bl.a. gjort omfattande personliga intervjuer (ca 2,5 timmar per gång) med cheferna för 9 hyvlerier (i 8 fall kombinerade med enbart sågverk, i ett fall förutom sågverk även trähusfabrikation) belägna på skilda platser i Sverige.

[4] Noggrannare analys av sågverksindustsrins struktur, se T. Hammarlunds inledande kapitel i Sågverksförbundets jubileumsskrift: Hildebrand, K.-G., Hammarlund, T., Gustafsson, B., Thornander, T., Sågverksförbundet 1907—1957, Uppsala 1962, s. 11—105, samt till Sågverksdriften i Sverige år 1953 (SOS, Stockholm 1955) och Sågverksindustrin i Södra Sverige (SOU 1953: 19, Stockholm 1953). I den sistnämnda utredningen ges en mer detaljerad beskrivning av södra Sveriges sågverksindustri samt av olika verkstyper och kostnaderna vid dessa under olika utbudsalternativ. Även sågningstekniken beskrivs ganska ingående.

c) sågverkens och hyvleriernas fördelning på verktygstyper och branscher

d) „ „ „ export från skilda distrikt.

I de tre första avsnitten anges både antal verk och produktion. När det gäller indelningen på geografiska områden, storleksgrupper och verkstyper har de vid sågverksinventeringarna 1948, 1953 och 1958 använda fördelningsnormerna tillämpats. Detta innebär angående den geografiska indelningen att Sverige uppdelats i fyra områden:

I. Övre och mellersta Norrland omfattande Norrbottens, Västerbottens, Jämtlands och Västernorrlands län.
II. Gävleborgs, Kopparbergs och Värmlands län.
III. Östra Svealand med Stockholms, Uppsala, Södermanlands, Örebro och Västmanlands län.
IV. Götaland omfattande de återstående länen.

I Sågverksdriften i Sverige år 1953[5] ges en presentation av de fyra områdena som samtidigt utgör en motivering till indelningssättet. Presentationen är i korthet följande:

Område I: Lika stor skogsareal som de övriga områdena tillsammans (ungefär 113 400 km²), klen årlig tillväxt (19,3 miljoner m³/år) men hög kvalitet på virket. Den fåtaliga befolkningen inom området har medfört att den väl utbyggda massa- och sågindustrin för sin avsättning i stor utsträckning måst inrikta sig på export.

Område II: Skogsarealen (ca 46 200 km²) är endast 1/3 av område I:s men den årliga skogstillväxtvolymen (16,3 miljoner m³/år) endast obetydligt lägre. Väl utbyggd massa- och sågverksindustri. Skogsindustrins historia är i många fall förknippad med järnhantering och bruksrörelse.

Område III: Skogsarealen (ca 19 000 km²) mindre än hälften av område II:s liksom även den årliga tillväxtvolymen (7,1 miljoner m³). Stor lokal efterfrågan från en omfattande byggnads- och möbelindustri. Skogsområdena geografiskt splittrade och bristen stor på timmersamlande flottleder.

[5] Sågverksdriften i Sverige år 1953, a.a. s. 8.

Område IV: Skogsarealen (ca 43 900 km^2 är nästan lika stor som område II, årliga tillväxtvolymen däremot större (18,4 miljoner m^3). Stor lokal marknad inom byggnadsverksamheten, främst möbel- och snickeriindustrierna som är koncentrerade till Smålandslänen. Klent utbyggd massaindustri varför konkurrensen är mindre om råvaran.

Sågverks- och hyvleriindustrins lokalisering

Sågverken

År 1958 fanns 4 163 avsalusågverk, varav 3 855 var i drift under året, samt 3 347 husbehovssågar, dvs. sådana som tillfälligt utnyttjas av framför allt jordbrukare för att tillgodose gårdens behov av sågat virke.[6]

I totalproduktionen 1 710 200 std ingick förutom sågade plankor, battens och bräder även smärre kvantiteter bjälkar, sparrar, slipers, lådvirke och småvirke såsom stav, list, läkt, ribb m.m. på tillsammans ca 125 000 std (se bilaga 1).

Som framgår av tab. 2: 1 innehar Götaland (område IV) ungefär 42 % av antalet husbehovssågar och nära 60 % av avsalusågverken men samma område svarar för endast 36 % av totalproduktionen. Den låga produktionen per avsalusåg jämfört med de andra områdena framgår tydligast av följande uppställning:

Område I	577	std/avsalusåg[7]
II	974	„
III	537	„
IV	266	„

Den höga siffran för Gävleborgs, Kopparbergs och Värmlands län tyder på stora produktionsenheter.

Av de olika länen i område IV spelar Smålandslänen den dominerande rollen produktionsmässigt. Jönköpings, Kronobergs och

[6] Den statliga utredning som skall företaga en ny inventering år 1966 räknar med att redovisa ca 2 000 avsalusågverk med en produktion av lägst 100 std. I 1958 års inventering medräknades även sågar under 100 std om mer än halva produktionen användes till annat än husbehovsändamål.

[7] Genomsnittsvärden framräknade på basis av uppgifter från 1958 års sågverksinventering.

Tabell 2: 1. Antal sågverk samt deras produktion av barrträvaror år 1958 fördelade på geografiska områden

Område[1]	Övre o. mellersta Norrland I	Gävleb. Kopparb. o. Värml. II	Östra Svealand III	Götaland IV	Riket
Antal husbehovssågar	1 038	377	483	1 419	3 347
Antal avsalusågverk	729	847	513	2 434	4 163
därav i drift[2]	670	438	474	2 273	3 855
Behovssågarnas produktion i 1 000 std	9,9	4,7	6,3	18,2	39,3
De i drift varande avsalusågarnas produktion i 1 000 std	386,3	426,5	254,4	603,9	1 671,1
Total produktion i 1 000 std	396,2	431,2	260,7	622,1	1 710,2

[1] Områdesindelning se ovan s. 3 och 4.
[2] Svenska Sågverksföreningars Riksförbund har företagit inventeringar inom tre kärnområden år 1963. Områdena har omfattat 1. Götaland 2. Dalarna-Gästrikland 3. Norr- och Västerbottens län. Resultaten visade att av de i 1958 års sågverksinventering förtecknade avsalusågverken fanns i Götaland 58 % kvar, i mellanområdet ca 50 % och i norr 30 %. Samtidigt med minskningen i antal hade genomsnittsproduktionen hos de kvarvarande stigit. (Uppgifterna från dir. O. Bjärmark, Svenska Sågverksföreningars Riksförbund).

Källa: Kommersiella Meddelanden nr 2 1961.

Kalmar län svarar nämligen för 325 700 std av områdets totala produktion på 622 100 std dvs. drygt hälften.

Vid en historisk återblick finner man att de nordligaste länens andel i totalproduktionen kraftigt minskat från 43 % av totalt 1 677 000 std år 1929 till 23 % av totalt 1 710 000 år 1958 (tab. 2: 2). Götaland och främst Smålandslänen och Östergötland har däremot ökat sin andel från 16 % till 37 % för motsvarande år. Gävleborgs, Kopparbergs och Värmlands län har bibehållit sin andel tämligen oförändrad, 27 % respektive 25 %.

Vilka faktorer har bidragit till Norrlands tillbakagång? Först och främst torde det vara konkurrensen från massaindustrin om råvaran. Men även den minskade tillgången på sågtimmer har hämmat expansionen. Detta gäller särskilt Västernorrlands län där nedgången i produktionen av sågade barrträvaror varit kraftigast. I södra Sverige har däremot konkurrensen från massain-

Tabell 2: 2. Olika områdens andel av den totala produktionen av sågade varor 1929 och 1958

År	Område								Riket
	I		II		III		IV		
	1 000 std	%	1 000 std	%	1 000 std	%	1 000 std	%	1 000 std
1929	714	43	448	27	241	14	274	16	1 677
1958	396	23	431	25	261	15	622	37	1 710

Källa: Sågverksförbundet 1907—1957 o.a. s. 43.

Tabell 2: 3. De i industristatistiken ingående hyvlerierna fördelade på branscher och områden år 1960

Hyvlerier förbundna med	Område				Riket
	I	II	III	IV	
sågverk	121	125	122	294	662[1]
lådämnes- och lådfabriker	—	—	3	6	9
fanér- och plywoodfabriker	—	—	—	1	1
möbelfabriker	1	2	1	6	10
annan snickeritillverkn., bl.a. trähusfabr. och snickerifabriker	11	11	15	74	111
trävaruindustri, ej snickeritillv.	1	—	1	2	4
Summa antal	134	138	142	383	797
Summa produktion i 1 000 std	25,0	52,2	47,5	116,0	241,0

Källa: Siffermaterialet från Statistiska Centralbyråns industristatistik.

[1] Häri ingår även 55 arbetsställen som i industristatistiken klassificerats som hyvlerier.

dustrin varit mindre utpräglad; dessutom har den kraftigt expanderande snickeri-, trähus- och möbeltillverkningen inneburit en ökad inhemsk efterfrågan.

Hyvlerierna

De olika länens produktion av sågade och hyvlade trävaror framgår av bilaga 1 respektive bilaga 2.

I den sistnämnda redovisas produktionen under 1950-talet från de hyvlerier som ingick i industristatistiken. Ovanstående tabell visar främst det stora antalet hyvlerier i Götaland jämfört med antalet inom de övriga områdena samt det relativt betydande anta-

let företag i branschen rubricerad "annan snickeritillverkning". Under den rubriken döljer sig trähus- och snickerifabrikerna som i sin fabrikation hyvlar stora kvantiteter.

Sågverkens och hyvleriernas fördelning på storleksgrupper

Sågverken

Generellt torde man kunna säga att ju större sågverket är desto större andel av dess produktion går på export. Även när det gäller förhandlingspositionen gentemot köparen och möjligheterna att investera i nya metoder och förfaranden både i produktion och försäljning, är det oftast stor-sågverket som har resurserna. Dock är det senast sagda beroende av om sågverket äges av ett stort företag.

För att närmare klarlägga sambandet stor-sågverk och ägarföretagets storlek studerades de 24 sågverken i största storleksgruppen (produktion mer än 10 000 std/år, se bilaga 3). Av Handbook of the Northern Wood Industries från år 1958[8], korrigerad med uppgifter från branschpressen rörande sammanslagningar av företag, framgår att de 24 sågverken vid årsskiftet 1965—66, ägdes av 14 stora skogsindustriella företag.[9] Samtliga av dessa hade omfattande egna skogar. Utan undantag hade man även massatillverkning på produktionsprogrammet samt i flera fall också annan tillverkning som snickerier, trähus, board, papper, papp etc. Tjugo av sågverken låg norr om Dalälven och ägdes av elva skogsföretag.

I Sågverksförbundets jubileumsskrift har Hammarland analyserat förändringarna inom storleksgrupperna i skilda områden för tre år: 1898, 1912 och 1953.[10]

Denna analys kompletterad med data från sågverksinventeringen

[8] Handbook of the Northern Wood Industries 1958. Timber, Wood, Pulp, Paper, 8:e upplagan, AB Svensk Trävaru-Tidning, Stockholm 1958.
[9] År 1958 ägdes dessa sågverk av 17 företag. Av dessa 17 företag har förutom de tre som fusionerats ett bytt ägare, nämligen Forss AB som köpts av Norrlands Skogsägares Cellulosa AB.
[10] Hildebrand, Hammarland, Gustafsson, Thornander, Sågverksförbundet 1907—1957 s. 48—52.

år 1958, ger vid handen att Norrlandslänen har haft en sjunkande produktion (jfr tabell 2: 2) samtidigt som tillverkningen koncentrerats till sågverken i de minsta och största storleksklasserna. Storsågverken (> 10 000 std/år) svarade år 1898 för 25 % av produktionen i område I. För 1958 får man en andel på närmare 50 %.

De medelstora sågverkens (1 000—10 000 std) andel av produktionen har kraftigt minskat från 70 % till 26 % för motsvarande år och område. De mindre sågverken (< 1 000 std/år) däremot har ökat sin andel från ca 5 % år 1898 till ca 25 % år 1958.

I Gävleborgs och Värmlands län har utvecklingen varit analog med område I: s, dvs. koncentration av produktionen till de större sågverken. I exempelvis Gävleborgs län svarade de största verken (> 10 000 std/år) för 30 % år 1898 mot ungefär 60 % år 1958 av produktionen i länet. Kopparbergs län har däremot uppvisat en utveckling helt motsatt övriga läns genom att de medelstora sågverken ökat sin andel av produktionen.

För södra Sverige, främst Östergötland och Smålandslänen, där den stora produktionsökningen skett, har inga förskjutningar i produktionen inom skilda storleksgrupper förekommit utan större delen av produktionen kom från mindre verk både vid sekelskiftet och år 1958.

Tabellen i bilaga 3 visar att vår produktionspotential finns i södra Sverige, främst i Östergötland och i Smålandslänen liksom även råvaruresurserna, vilket senare framgår av tabell 2: 4.

Man bör observera att områdesindelningen i tab. 2: 4 är en annan än i de tidigare tabellerna (se tabellens not 1). Område IV i tabellen omfattar nämligen Värmlands, Örebro, Västmanlands, Uppsala, Stockholms, Södermanlands, Östergötlands, Skaraborgs, Älvsborgs, Jönköpings, Kronobergs och Kalmar län.

Lägger vi tillsammans värdena för område IV och område V som omfattar Gotlands, Göteborgs, Hallands, Blekinge, Kristianstads och Malmöhus län och ställer dessa mot värdena för Norrland inklusive Gävleborgs och Kopparbergs län finner vi:

att Mellan- och Sydsverige (område IV och V) innehar 1/3-del av skogsmarksarealen

att Mellan- och Sydsverige innehar ca 42 % av landets virkesförråd

att Mellan- och Sydsverige innehar ca 52 % av sågtimmerförrådet

Tabell 2:4. Skogsareal, virkesförråd och genomsnittlig idealbonitet för de 5 skogliga huvudområdena

Område[1]	Areal i milj. ha år 1960	Förråd milj. m³ sk 1953—57[2]	Förråd i % av rikets	Förråd av skog 25 cm i brösthöjd o. över år 1953—57 i milj.		Genomsnittl. idealbonitet[3]
				m³ sk	i %	
I	7,3	460	22	111	17	2,5
II	4,6	351	17	82	13	3,2
III	3,4	408	19	117	18	3,4
IV	6,6	796	37	306	46	5,1
V	1,0	101	5	42	6	5,7
Riket	22,9	2 116	100	658	100	3,7

[1] Områdesindelningen: I: Övre Norrland (Norrbottens och Västerbottens län), II: Mellersta Norrland (Jämtlands och Västernorrlands län), III: Nedre Norrland och Dalarna (Gävleborgs och Kopparbergs län), IV: Mellansverige och Småland (Värmlands, Örebro, Uppsala, Stockholms, Södermanlands, Östergötlands, Skaraborgs, Älvsborgs, Jönköpings, Västmanlands, Kronobergs och Kalmar län), V: Södra och Västra Kustlänen (Gotlands, Göteborgs, Hallands, Blekinge, Kristianstads och Malmöhus län).

[2] Enl. Riksskogstaxeringen.

[3] Bonitetstalen anger hur stor virkesmassa, som kan produceras per år och hektar under 100-årig växttid och gynnsammaste produktionsförhållanden.

Källa: Skogsstatistisk Årsbok 1960.

att Mellan- och Sydsveriges genomsnittliga idealbonitet (ovägd) är 5,4 mot 3,0 för övriga Sverige (område I, II och III).

Fastän huvuddelen av vår totala produktions- och råvarupotential finns i Mellan- och Sydsverige, främst i Smålandslänen, är ändock genomsnittssågverkets produktions- och råvarupotential mycket liten p.g.a. att sågverken är små och deras skogsinnehav ringa. Det senast sagda belyses bäst av bilaga 3 när det gäller produktionen och av bilaga 4 i vad avser brukningsenheternas storlek.

Vad detta betyder för valet av exportmetod, möjligheten att möta konkurrens och efterfrågeförändringar, användandet av olika konkurrensmedel etc. behandlas i Del II.

Hyvlerierna

Som tidigare nämnts är det material som ligger till grund för uppgifterna om hyvlerierna utsorterat ur Industristatistiken varför endast anläggningar med fler än fem sysselsatta finns medtagna.

Tabell 2: 5. Antalet hyvlerier ingående i Industristatistiken år 1960 fördelade på storleksgrupper

Område	Storleksgrupper efter produktion i nom. std						
	0—59	60—299	300—499	500—999	1 000—1 999	2 000—5 000	Summa
I	33	72	16	12	1	—	134
II	33	57	15	22	7	4	138
III	36	53	22	21	8	2	142
IV	114	183	33	29	13	11	383
Riket	216	365	86	84	29	17	797

Källa: Se anvisning under tabell 2: 3.

Men eftersom hyvling sällan förekommer isolerad från annan verksamhet såsom sågning, trähusfabrikation, snickeritillverkning etc. torde de i tab. 2: 3 angivna produktionsmängderna och det i tab 2: 5 redovisade antalet hyvlerier inte avvika alltför mycket från det totala. Siffrorna angående antalet hyvlerier i lägsta storleksgruppen (0—59 std/år) i tab. 2: 5 måste dock betraktas som lägre än det totala antalet i denna grupp. Samma sak kan sägas om nästa storleksgrupp (60—299 std/år) även om vi i denna torde komma det verkliga antalet betydligt närmare. I de övriga storleksgrupperna bör antalssiffrorna vara i det närmaste korrekta.

Av tabell 2: 5 framgår att ungefär hälften av de redovisade hyvlerierna återfinnes i Götaland (område IV) samt att dessa år 1960 även svarade för knappt hälften av den i industristatistiken angivna produktionen (se tab. 2: 3). Hyvlerierna belägna i Mellan- och Sydsverige är jämnare fördelade på storleksgrupper än avsalusågverken. Bland annat är 11 av de 17 hyvlerierna i största storleksgruppen belägna i Götaland och av dessa 11 är 10 st lokaliserade till Smålandslänen. Av de 17 största hyvlerierna var 9 st. anslutna till sågverk kombinerade med trähusfabrikation samt av de 29 i näst största storleksordningen var minst 10 st. integrerade på samma sätt.

Generellt kan alltså sägas att de största hyvlerierna är koncentrerade till Smålandslänen samt att dessa ofta är sammankopplade med förutom sågverk även trähusfabrik och/eller snickerifabrik. Under 1930-talet torde den genomsnittliga produktionen från de i

industristatistiken ingående hyvlerianläggningarna[11] ha uppgått till ca 365 000 std mot ett genomsnitt för 1950-talet på ungefär 224 000 std[12]. Produktionsnedgången har främst berott på den kraftiga exportminskningen. Den genomsnittliga exporten av hyvlade barrträvaror under 1930-talet på ca 184 000 nom. std sjönk nämligen till ett genomsnitt av 42 000 nom. std under 1950-talet.[12] Vilka verk och vilka delar av landet som detta export- och produktionsbortfall drabbade hårdast är svårt att exakt klarlägga, eftersom inga offentliga data finns. Största delen av bortfallet torde dock härröra från hyvlerierna i Norrland.

Utskeppningssiffrorna över de norrländska hamnarna från Överbotten till Gävle av hyvlade barrträvaror sjönk nämligen från ett genomsnitt för 1935—39 på 113 588 nom. std till 732 nom. std 1961. Motsvarande siffror för övriga Sverige var 59 111 nom. std respektive 33 303 nom. std (se bilaga 5).

Att det var de stora exportsågverken i Värmland och utefter norrlandskusten som vidkändes det kraftigaste produktions- och exportbortfallet står också ganska klart när man jämför utbudssiffrorna för hyvlade varor såsom de anges i "Handbook of the Northern Wood Industries" från 1934 och 1958.[13] Man finner i dessa handböcker att praktiskt taget samtliga av de på s. 28 omnämnda 24 storsågverken år 1934 hade betydande exporthyvlerier med en årsproduktion av över 2 000 std och i vissa fall ända upp till 10 000 std. Av dessa exporthyvlerier finnes idag bara några obetydliga rester kvar för att förse snickeri- eller trähusfabriken med hyvlad sågvara. Så är till exempel fallet vid det enda storsågverk som år 1960 hade en produktion av hyvlade barrträvaror överstigande 1 000 std.

[11] Under 1930-talet var endast anläggningar med flera än 10 arbetare eller ett tillverkningsvärde av minst 15 000 kr. representerade i Industristatistiken.
[12] Siffrorna över produktion och export av hyvlat har hämtats från SOS Industri resp. Svenska Trävaruexportföreningens arkiv.
[13] Handbook of the Northern Wood Industries, Stockholm 1934 och 1958, a.a.

Sågverkens fördelning på verkstyper

I dag finns det i Sverige två huvudmetoder för sågning, nämligen cirkelsågning och ramsågning. I mycket liten skala förekommer också bandsågning. Den sistnämnda kommer trots sin obetydlighet att ägnas ett visst intresse, eftersom den enligt tekniska expertisen kommer att öka i betydelse i framtiden.

Vad som menas med *cirkelsågning* framgår praktiskt taget av namnet. Sågningen försiggår helt enkelt så att stocken föres fram mot en roterande cirkelformad sågklinga som klyver stocken i plankor och bräder. Denna enklaste form av sågverk med endast *en* cirkelsågklinga benämns *enkel cirkelsåg*. Sågklingan kan sedan kompletteras med en tunnare dylik men med mindre diameter som kantar plankorna och bräderna. Denna typ av sågverk benämns *cirkelsåg med kantverk*. I det enkla cirkelsågverket sker även kantningen vid den enda sågklingan. Förses cirkelsågen med förutom kantverk även med en klyvsåg har vi ett *komplett cirkelsågverk*. Vid ett sådant sågas i cirkelsågen fram ett sågblock dvs. stocken ges en, två eller tre plana sidor. Detta sågblock går sedan till den finare dimensionerade klyvsågen (också en cirkelklinga) som klyver blocket till plankor och bräder. De i cirkelsågen och klyvsågen erhållna bräderna kantas i kantverket.

Det är framför allt mindre sågverk som är utrustade med cirkelsåg, vilket bäst framgår av tab. 2: 6. Produktionen från dessa verk betraktades tidigare och betraktas i viss mån än i dag som en sämre sågad vara än den som erhålles vid ramsågning. Men med de nya kompletta cirkelsågverken har varan fått ett allt bättre renomé, även om många köpare i importländerna och särskilt då i Storbritannien fortfarande är ovilliga att betala ett lika högt pris för den cirkelsågade varan som för den ramsågade.

Ramsågningen som är en mycket gammal metod bygger på att en ram vari sågblad är insatta rör sig upp och ned med hög hastighet samtidigt som stocken matas fram mot ramen. Vid ett enramigt verk kantas stockarna under exempelvis förmiddagen till sågblock. Efter så kallad ompostning, dvs. insättande eller omflyttning av flera blad i ramen på lämpligt avstånd från varandra, klyves blocket till plankor och bräder. Dessförinnan har de från blockningen erhållna bräderna och bakarna kantats i kantverket.

I ett sågverk med rampar sågar man s.k. fyrsågning, dvs. i den

första ramen utsågas det på två sidor plana sågblocket. Detta vändes sedan ett kvarts varv och passerar nästa ram, delningsramen, som klyver blocket i de önskvärda plankorna och bräderna. Fyrsågning förekommer även i det enkla ramsågverket och i cirkelsågverket men då verket är utrustat med rampar är metoden satt i fullständig tillämpning.[14]

Bandsågning[15] är en relativt ny företeelse i Skandinavien och har ännu inte kommit i bruk i något större antal (i Sverige 19 verk år 1958). I samtliga av dessa var bandsågen kompletterad med cirkelsåg. I dag (december 1965) är antalet bandsågverk väsentligt många fler (29 st). Vissa av dessa har en ren bandsågningslinje, med blockbandssåg och klyvbandssåg.

Fördelarna med bandsågen är främst:

1. Lägre anläggningskostnad p.g.a. lägre takhöjd i verket jämfört med ramsågen, som med sina vertikala slag är takhöjdskrävande.
2. Finare sågsnitt, endast ca 2,5 mm mot ramsågarnas 3,5—4 mm. Detta innebär bland annat
   a) mindre spånförluster
   b) vackrare sågsnitt (vilket innebär att mindre tjocklekstillägg är nödvändig vid hyvling).
3. Hög måttnoggrannhet vilket i viss mån sammanhänger med punkt 2.

Även om bandsågningen brottas med en del tekniska problem talar mycket för att metoden kan bli den ur produktionskostnadssynpunkt gynnsammaste maskinutrustningen för vissa sågverk.

Efter denna översikt över skilda sågningsmetoder kan vi övergå till att studera tabell 2: 6. Denna visar att antalet cirkelsågar är mycket stort i förhållande till totalantalet avsalusågar, 3 138 av 3 855 eller ca 82 % av totalantalet. Ser man däremot till produktionssiffrorna finner man att cirkelsågarna svarar för endast 38 %

[14] För ytterligare information om sågningstekniken se t.ex. Franksson, R., Praktisk sågverkshandbok, Sågverkskursen, Brevskolan, Stockholm; Sågverksekonomi, bok utarbetad vid Korsnäs AB, 1958; Sågverksindustrin i södra Sverige, SOU 1953: 19, o.a.

[15] Bandsågen består av ett sågtandat, ändlöst band som löper över två på ett visst avstånd från varandra roterande hjul. För ytterligare information om bandsågning hänvisas till publikationen Trävaruindustrin nr 19, 1962, 372—377.

Tabell 2: 6. Antalet avsalusågar i drift år 1958 med fördelning på verkstyper och storleksgrupper samt gruppernas procentandel av deras sammanlagda produktion av barrträvaror

Verktygstyper	Storleksgrupper av sågverk efter årsprod. i std									% av produktionen
	under 60	60—	300—	500—	1 000—	2 000—	5 000—	10 000 o. öv.	summa	
Cirkelsågar										
enkla	736	550	29	4	—	—	—	—	1 319	6
med kantverk	189	595	121	33	5	—	—	—	943	10
med kantverk och klyv	110	337	168	181	71	8	1	—	876	22
Summa	1 035	1 482	318	218	76	8	1	—	3 138	38
Blockbandsågar	7	8	1	1	2	—	—	—	19	0
Ramsågar										
enkla	77	191	64	63	21	—	—	—	416	7
1 rampar	2	20	21	51	67	67	7	—	235	24
2 rampar	—	—	—	1	1	4	14	2	22	9
3 rampar	—	—	—	—	—	—	3	12	15	10
4 rampar och fler	—	—	—	—	—	—	—	10	10	12
Summa	79	211	85	115	89	71	24	24	698	62
Totalsumma	1 121	1 701	404	334	167	79	25	24	3 855	100
% av produktionen	2	15	9	13	14	14	11	22	100	

Källa: Skogsstatistisk Årsbok 1959.

av avsalusågarnas totalproduktion. För övrigt kan utläsas ur tabellen att de stora sågverken är utrustade med 2 eller flera rampar.

I bilaga 6 har avsalusågarnas produktion, antal, geografiska lokalisering och fördelning på verkstyper knytits samman i en gemensam tabell. Av denna framgår att ⅔ av antalet cirkelsågar är belägna i Götaland. Det är endast beträffande ramsågar med 2 ramar eller fler som områdena I och II överträffar mellersta och södra Sverige i vad avser antalet verk.

Sågverkens och hyvleriernas export från skilda distrikt

Vi har tidigare konstaterat att det från mellankrigstiden fram till dags dato varit en ständig förskjutning av produktions- och råvarupotentialen från Norrland till mellersta och södra Sverige. Har denna förskjutning även avspeglats i exportsiffrorna? På detta kan man obetingat svara ja (se tabell 2: 7). Visserligen exporteras vissa kvantiteter från Norrland med järnväg över sydsvenska hamnar, främst Malmö, men dessa mängder förrycker icke den bild som tab. 2: 7 presenterar över exporten från skilda skeppningsdistrikt. Som synes har skeppningarna över de norrländska hamnarna nedgått från 73 % av totalexporten i medeltal 1935—1939 till 40 % 1963. Ser man närmare på de norrländska skeppningsdistriktens utskeppningssiffror finner man att det är den mellan-norrländska exporten från främst Västernorrlands län som vidkänts den kraftigaste minskningen. Däremot har norra Norrland (Haparanda-Skellefteå) och södra Norrland (Hudiksvall-Gävle) upprätthållit totalsiffrorna vid förkrigsnivå. Trots detta har de senare distrikten haft en sjunkande andel av totalexporten efter kriget.

Beträffande skeppningsdistriktens export till olika länder saknas offentlig statistik. Vissa uppgifter kan dock hämtas ur Svenska Trävaruexportföreningens och Södra Sveriges Trävaruexportförenings medlemsstatistik.

Av den förstnämnda statistiken framgår att medlemmarna, som

Tabell 2: 7. Sveriges export av sågade och hyvlade trävaror inklusive splitved, småvirke och sparrar från skilda skeppningsdistrikt

Skeppningsdistrikt	1935—39 medeltal 1 000 eff. std	1963 1 000 nom. std
Haparanda—Skellefteå	111	107
Umeå och Örnsköldsvik	93	59
Härnösand	106	56
Sundsvall	98	42
Hudiksvall—Gävle	146	148
Summa Norrland: std	554	412
procent	73 %	40 %
Stockholm—Malmö	103	265
Västkusten	42	233
Vänern	34	114
Landgränsen till Norge	25	15
Summa övriga Sverige: std	204	627
procent	27 %	60 %
Totalsumma: std	758	1 039
Tillägg för skillnad mellan nom. och effekt. std i hyvlat	30	
Totalsumma: nom. std	788	1 039

[1] Splitved, småvirke och sparrar uppgick till 68 707 std i medeltal för åren 1935—39 och 52 587 std år 1963.

Källa: Svenska Trävaruexportföreningens Centralstyrelses berättelse för år 1964.

är stora och medelstora sågverk i norra och mellersta Sverige[16] (områdena I, II och III) har minskat sin andel i totalexporten av sågade och hyvlade trävaror från 78 % i genomsnitt för åren 1935—1939 till knappt 58 % för perioden 1958—63.[17] Ännu intressantare är dock den omfördelning som skett av medlemmarnas export. Som framgår av tab. 2: 8 gick år 1953 ca 51 % av deras export till Storbritannien och drygt 17 % till Holland. Tio år senare skeppades endast 31 % av exporten till Storbritannien och 26 % till Holland. Överhuvud taget har exporten breddats på så vis att flera länder som Danmark, Tyskland och Medelhavsländerna, främst Spanien, blivit betydelsefulla köpare (se tab. 2: 8 raden "övriga europeiska länder") medan man hos det tidigare så helt dominerande köparlandet Storbritannien vidkänts en kraftig tillbakagång.

För de sågverk som icke är medlemmar av Svenska Trävaruexportföreningen (i huvudsak mindre och medelstora sågverk samt exportgrossister i framför allt södra och mellersta Sverige) gäller senast sagda i ännu högre grad. Tabell 2: 8 visar att sågverken utanför STEF har breddat sin export på flera och någorlunda jämnstarka köparländer. Storbritanniens dominerande roll från 1953 med (45 % av exporten har förbytts i en andra plats (delad med Danmark) på 16 % (år 1963). Västtyskland var störste köparen med 30 %.

Under kolumnrubriken "övriga" i tabell 2: 8 återfinnes icke enbart små och medelstora sågverk i mellersta och södra Sverige utan också ett antal sågverk i norra Sverige, däribland några stora, som inte är medlemmar i STEF. För att närmare studera de sydsvenska och i viss mån de mellansvenska sågverkens export på skilda

[16] År 1963 var medlemsantalet i Svenska Trävaruexportföreningen 67 st. Dessa medlemmar var innehavare av 97 sågverk vilka samtliga så när som på några stycken kunde inrangeras bland de 119 största sågverken, dvs. bland de med en årsproduktion > 2 000 std/år. Frånsett SIAB:s sågverk utefter Smålandskusten och några i södra Dalsland är samtliga av de 97 st sågverken belägna i norra och mellersta Sverige. (Ang. SIAB se nedan kap. 3, s. 53.) Fr.o.m. 1/2 1965 kommer Södra Sveriges Trävaruexportförening, Göteborgs Trävaruexportförening och exportsektionen av Svenska Trävarugrossistföreningen att gå samman med Svenska Trävaruexportföreningen. Detta innebär att föreningens medlemstal ökar till omkring 140, vilket motsvarar ca 80 % av Sveriges totala export av barrträvaror.

[17] Se Svenska Trävaruexportföreningens Centralstyrelses berättelse år 1957 och åren 1959—1964.

Tabell 2: 8. Exporten av sågade och hyvlade trävaror (inkl. sparrar och splitved) åren 1953, 1957 och 1963 fördelad på Svenska Trävaruexportföreningens (STEF:s) medlemmar och övriga exportörer

Importland	1953				1957				1963			
	Medl.		Övriga[1]		Medl.		Övriga		Medl.		Övriga	
	1 000 nom. std	%	1 000 nom. std	%	1 000 nom. std	%	1 000 nom. std	%	1 000 nom. std	%	1 000 nom. std	%
Storbritannien	275	51	166	45	254	43	206	44	186	31	73	16
Holland	93	17	52	14	139	24	60	13	151	26	54	12
Västtyskland	36	6	61	16	42	7	78	17	52	9	133	30
Danmark	38	7	37	10	39	7	43	9	42	7	73	16
Frankrike	20	4	6	2	29	5	23	5	38	7	32	7
Belgien	26	5	6	2	30	5	10	2	30	5	5	1
Övriga eur. länder	15	3	21	6	23	4	21	5	72	12	62	14
Utomeur. länder	37	7	19	5	32	5	25	5	20	3	16	4
Summa 1 000 std	540	100	368	100	588	100	466	100	591	100	448	100
Procent av totala	59 %		41 %		56 %		44 %		57 %		43 %	
Totala exp. i 1 000 nom. std	908				1 054				1 039			

[1] Exporten från "övriga exportörer" erhålles som en differens mellan totala exporten och exporten från Svenska Trävaruexportföreningens medlemmar.

Källa: Svenska Trävaruexportföreningens Centralstyrelses berättelse 1953, 1957 och 1964.

länder har data anskaffats från Södra Sveriges Trävaruexportförening (se tab. 2: 9). I denna förening ingår små och medelstora sågverk och exportgrossister i Götaland som tillsammans svarar för cirka ⅓[18] av "icke STEF-medlemmarnas" export.

Tabell 2: 9 bekräftar att exporten från södra och mellersta Sverige breddats marknadsmässigt sett, samtidigt som den förskjutits från Storbritannien till Västtyskland, Danmark och Holland. Det står även klart att denna omfördelning har varit mycket kraftigare i södra Sverige än bland STEF:s medlemmar. De senare har bibehållit och t.o.m. ökat sin andel av Sveriges sjunkande export av sågade och hyvlade trävaror till Storbritannien (se nedan kap. 4 tab. 4: 1). Orsakerna till den under de senaste åren kraftiga sydsvenska exportnedgången på Storbritannien är flera men den viktigaste är den ökade konkurrensen från östblocksländerna och Kanada. Byggnads- och emballagevirke från dessa länder har under de senaste åren sålts till lägre priser.

Sammanfattningsvis kan sägas att detta kapitel sökt visa dels den betydande överflyttning som ägt rum av vår sågverksindustris råvaru- och produktionspotential från norra till södra Sverige, dels de olikheter i sågverken/hyvleriernas storlek och maskinutrustning som råder mellan Nord- och Sydsverige. Dessutom har detta kapitel försökt belysa att dessa omfördelningar av råvaru- och produktionspotentialen avspeglats i utskeppningssiffrorna från skilda distrikt.

[18] Alla sådana här uppgifter om andelarna i en viss exportmängd blir alltid ungefärliga eftersom de varierar år från år beroende på konjunkturläget.

Tabell 2:9. Export av sågade och hyvlade trävaror (inkl. bjälkar, sparrar och splitved) från Södra Sveriges Trävaruexportförenings medlemmar 1958—1963

Importland	1958		1959		1960		1961		1962		1963	
	1 000 nom. std	%	1 000 nom. std	%	1 000 nom. std	%	1 000 nom. std	%	1 000 nom. std	%	1 000 nom. std	%
Storbritannien	46	38	54	37	83	44	53	35	32	23	38	25
Holland	10	9	17	12	24	13	15	10	12	8	18	12
Västtyskland	35	29	37	25	36	19	43	28	51	37	51	34
Danmark	19	16	24	16	27	14	30	20	29	20	23	15
Övriga	11	8	15	10	20	10	12	7	16	12	22	14
Summa 1 000 nom. std	121	100	147	100	190	100	153	100	140	100	152	100

Källa: Siffrorna erhållna från Södra Sveriges Trävaruexportförening, Växjö.

3

DE SVENSKA BARRTRÄVARORNAS EXPORTMETODER I HISTORISK BELYSNING

Längre fram kommer vi att beröra de inbördes relationerna mellan exportör—agent—importör samt olika exportmetoder. Många speciella särdrag för just trävaruexporten kommer därvid att belysas. För att förstå dessa måste man veta något om den historiska bakgrunden.

I detta kapitel har den historiska utvecklingen skisserats med hjälp av branschlitteratur från äldre tidsperioder. Denna litteratur är varken omfångsrik eller uttömmande. Framför allt gäller detta för den tidsrymd vi är speciellt intresserade av.

Övergången från indirekt till direkt export

Om vi går tillbaka till första hälften av 1800-talet, kan man konstatera att Göteborgs och Bohus län var de dominerande exportdistrikten för trävaror.[1] Kulmen för dessas län uppnåddes under 1840—50-talen då exporten över Göteborg når sitt maximum. Det var de stora grosshandelshusen i Göteborg som svarade för huvuddelen av exporten. Dessa grosshandelsföretag, av vilka flera tidigare sysslat med järnexport, flyttade alltmer över sina exportintressen på trävarorna

[1] Söderlund, E., Hallberg, A., Sandin, J., Svensk trävaruexport under hundra år, Uppsala 1951, s. 21—121.

och i vissa fall integrerade man även bakåt och skaffade sig andelar i de många sågverken vid Göta Älv. Snart hade dock skogarna i Värmland, som under 1840- och 50-talen varit den dominerande råvarubasen, tunnats ut på avverkningsdugligt virke och intresset ökade för skogarna i Norrland där flera av handelshusen köpte och/eller byggde upp sågverk samt skaffade sig avverkningsrätter. Ungefär fram till 1860 var Väst-Sverige det dominerande utskeppningsområdet för sågade trävaror.

Den exportmetod som var rådande uppvisade många likheter med det nuvarande i mindre utsträckning tillämpade, indirekta exportförfarandet. Detta återkommer vi till i nästa kapitel. Här kan därför kort sägas att indirekt export innebär att en exportgrossist ("kajexportör") köper upp sågad vara i fast räkning från sågverken, sätter sitt skeppningsmärke på varan och exporterar med hjälp av en agent i importlandet till köparen/importören.

Exporten från Göteborg minskade efterhand i betydelse. Tyngdpunkten försköts i stället mot Norrland, där sågverkens export under 1860-talet översteg den från Göteborg—Bohuslän. De stora handelshusen i Stockholm kom nu att spela en viktig roll genom att på olika sätt underlätta den norrländska trävaruexporten. Enligt Söderlund var detta bistånd särskilt betydelsefullt under 1850- och 60-talen. Därefter skiftar flera av dem över sina intressen på Finland, där de kom att göra en betydande insats i samband med detta lands genombrott som trävaruexportör, vilket ägde rum ungefär två decennier efter Sveriges.

Av de sågverk som växte fram i Norrland ägdes vissa av stora trävarugrossister i Göteborg andra av utländska intressenter, men det stora flertalet förmodligen av köpmän och borgare i de norrländska kuststäderna. Denna senare kategori hade erhållit ett visst kunnande om utrikeshandel men även om trävaror och sågverksdrift, bl.a. på grund av att man byggde skutor på spekulation eller beställning och sände ut dem lastade med trävaror för försäljning av både fartyg och last. De som bedrev denna verksamhet hade under de relativt goda åren på 1840-talet skapat ett kapital, som man satsade i de småsågar man var innehavare av.[2] Men dessa företagare behövde hjälp med finansieringen och kontakten med marknaderna allt eftersom sågverkens kapacitet byggdes ut och exporten ökade.

[2] Söderlund a.a. s. 88.

Enligt Söderlund gavs denna hjälp framför allt från grosshandelshusen i Stockholm.

I viss utsträckning påminde grosshandelshusen om de nuvarande inhemska exportagenterna (för ytterligare detaljer om exportagenten se kap. 4). De förra ombesörjde liksom exportagenterna kreditgivning[3], kontakttagning med köparna på de olika marknaderna, informationsinsamling åt producenten samt informationsgivning till köparna. Något haltande blir dock jämförelsen p.g.a. att handelshusen i vissa fall köpte sågverkens produkter och försålde dem i eget namn.[4] Allt eftersom de norrländska sågverken byggde ut sin kapacitet, försökte man uppnå en mer intim kontakt med marknaderna. Detta skedde genom att direkta kontakter knöts med agenterna i utlandet.

Tyvärr har inte sökandet i litteraturen om sågverksindustrins genombrott och framväxt givit några absolut säkra bevis på när huvuddelen av exporten började säljas direkt via agenter i utlandet. Vissa ledtrådar finner man dock. Åren 1850—55 var Norrlands andel av totalexporten sågade varor, på ca 125 000 std, ungefär 40 % för att i början av 1870-talet stiga till ca 80 % av totalt 500 000 std.[5] Samtidigt med denna kraftiga expansion hade vinsterna under trävaruexportens genombrottsperiod plöjts ned, tillgången på riskvilligt kapital ökats och den svenska kapitalmarknaden organiserats och effektiviserats. Dessutom hade aktiebolagsformen tilltagit i betydelse.

Söderlund påpekar i anslutning till detta att "Bankväsendets expansion medförde att de stora handelshusens betydelse för kreditförmedlingen successivt minskade. Särskilt snabbt gick denna utveckling under 1870-talets kris, som blev ödesdiger för flera av de ledande stockholmsfirmorna. För trävaruhanteringen blev resultatet dels att kreditförsörjningen blev rikligare och smidigare dels att sambandet mellan kreditgivning och försäljning blev allt svagare. Båda dessa omständigheter bidrog till att göra det möjligt för trävaruexportörerna att i mycket stor utsträckning övergå till att själva omhändertaga hela försäljningen på utlandet."[6]

[3] I dag är det mera sällan förekommande att exportagenterna bistår med krediter.
[4] Söderlund a.a. s. 102.
[5] Ibid. s. 70 och 167.
[6] Ibid. s. 184.

Man torde kunna antaga att fr.o.m. slutet av 1870-talet[7] börjar direkt export genom agent i utlandet bli den allt vanligare försäljningsformen för exporten från Norrland. Troligen fick agenterna de första åren ta hand om en del av norrlandsvirket i form av konsignationslaster innan cif- och fob-leveranserna blev de dominerande.[8] Övervägande delen av Norrlands export gick till Storbritannien. Agentkåren i det landet var den tidigast etablerade och mest utvecklade i Europa. Man torde därför kunna anta att det dominerande sättet att sälja sågade och hyvlade trävaror till England var fr.o.m. början av 1880-talet direkt export genom agent i mottagarlandet.

Exportmetodernas historiska utveckling

De tidigaste arbeten författaren funnit som ger så detaljerade beskrivningar av exportmetoderna[9] att en jämförelse med nuläget blir meningsfull är Oxholms[10] och Karlssons.[11] Dessutom har Olins[12]

[7] Jfr Runeberg, L., The Activities of Timber Agent and Timber Agents Associations. Helsingfors 1950, s. 32. Runeberg säger där: "The organization of export trade has passed through the same development in Sweden as in Finland. Thus sales through commissioners were predominant far into the 19th century. The custom of employing agents, nonetheless spread more rapidly than in Finland and can be considered general as early as the eighteen-seventies." Runeberg stöder sig i detta påstående på ett arbete av Rosman, H., Wifsta Warf 1798—1898.

[8] Se även referat i The Timber Trades Journal, nr 4532, 20.7.1963, s. 42 av Augustus Muirs bok "Churchill and Sim 1813—1963" (Churchill and Sim är en av de äldsta och största trävaruagenterna i Storbritannien). Där framgår att kring 1880 blir ex-ship-försäljningarna till London allt vanligare. Redan på 1850-talet hade dock Churchill and Sim, till skillnad från de flesta konkurrenterna, börjat köpa fob. (Ex-ship förklaras nedan kap. 4).

[9] I det inledande litteratursökandet hade stort hopp ställts till Reiersen, N., Handbok i trävaruhantering, 3 uppl., Göteborg 1897, 4 uppl. Göteborg 1908, 5 uppl. Sthlm 1931, 6 uppl. Stockholm 1941, 7 uppl. Sthlm 1950. Tyvärr visade det sig att de äldsta upplagorna från 1897 och 1908 saknade uppgifter om de olika exportmetoderna.

[10] Oxholm, A., Swedish Forests, Lumber Industry and Lumber Export Trade, Special Agent Series No. 195, Department of Commerce, Washington USA 1921.

[11] Karlsson, R., Exportorganisation och exportteknik vid en trävaru- och cellulosakoncern, Stockholm 1923.

[12] Olin a.a.

och Runebergs[13] arbeten från 1933 resp. 1950 använts för att kontrollera vilka förändringar som skett i exportförfarandena fram till dagsläget.

Av förstnämnda arbeten är Oxholms det intressantaste eftersom behandlingen rör den svenska trävaruexporten som helhet. I Karlssons bok däremot är studien begränsad till en skogskoncern i Norrland.[14] Båda arbetena, men fr.a. Oxholms, beskriver förhållandena strax före och efter 1:a världskriget eller med andra ord situationen för nära 50 år sedan.

Studerar man först Oxholms arbete och de sidor som rör olika exportmetoder finner man, att han gjort en uppdelning i 9 varianter.[15]

1. försäljning genom utländsk agent på kommissionsbasis
2. försäljning genom inhemsk agent på kommissionsbasis
3. försäljning genom egen organisation i utlandet
4. försäljning till utländsk agent
5. försäljning till inhemsk exportgrossist
6. försäljning till andra sågverk (inhemska)
7. försäljning till egen organisation utomlands som sedan distribuerar trävarorna till grossisterna
8. försäljning till importörerna i utlandet
9. konsignationsförsäljning till utländska marknader.

Om de 9 metoderna säger Oxholm att nr 1 är den ojämförligt vanligaste och nämner även i anslutning till detta, att kontakterna mellan exportör och agent har etablerats för flera år sedan och är fast grundade på Gentlemen's agreements. Båda författarna påpekar dessutom att agenterna i England har rätt till ensamförsäljning på hela landet eller vissa delar därav. Dessa försäljningsrättigheter är inte kontraktsbundna utan uppgjorda på ömsesidigt förtroende. Oxholm har dessutom beskrivit själva det tekniska exportförfarandet med uppgörandet av stocknotor etc. Denna översikt är helt överensstämmande med Karlssons beskrivning.[16] Även beträffande presen-

[13] Runeberg a.a.
[14] Uppmärksammas skall att Karlsson (bytte sedermera namn till Kalderén) bland sina litteraturhänvisningar har Oxholms arbete. Men Karlsson hade tydligen på platsen studerat den koncern han beskriver och hade dessutom, vad innehållet i hans bok utvisar, väsentligt mer detaljerade kunskaper om exportförsäljningsmetodiken och själva det tekniska förfarandet vid export.
[15] Oxholm a.a. s. 214 f.
[16] Karlsson a.a. s. 33 f.

tationen av de utländska agenterna ger de båda författarna en likartad redogörelse. Jämför man de bådas beskrivningar av exportmetod nr 1 och av den utländska agenten (företrädesvis i England) med dagens förhållanden, finner man att knappast någonting förändrats. De båda författarnas redogörelser är i det närmaste aktuella än i dag.[17] (Se kap. 4 för en aktuell beskrivning av exportmetod 1.) T.o.m. agentens försäljningskommission, delcrederekommission och diskonto är desamma i dag som för 50 år sedan.[18] Oxholms antagande i den sista meningen av sin presentation av exportmetod nr 1 kan därför citeras. "Selling through foreign agents will probably be the principal system followed in Sweden in the future as it has in the past."

Även nästa metod, dvs. försäljning genom exportagent här i Sverige, ägnar de båda författarna ett visst intresse. Den mest detaljerade beskrivningen ger Oxholm som bl.a. påtalar metodens fördelar för små och från kusten avlägset belägna sågverk. Men även de stora sågverken har vissa fördelar att hämta i detta system, särskilt om flera stora sågverk representeras av en gemensam inhemsk agent. Denne får bl.a. ett starkt förhandlingsläge gentemot agenten och importörerna i köparlandet. Karlsson kommenterar metoden mindre ingående men påpekar att "hans koncern" representeras av en inhemsk agent vid export till Amerika, Spanien och vissa delar av Australien. Beskrivningen av denna exportmetod är aktuell även i dagens läge (Se kap. 4).

Den tredje metoden, säger Oxholm, förekommer mycket sällan men han ger exempel på ett stort företag (förmodligen Stora Kopparbergs AB som säljer genom egna agenter i Storbritannien, Frankrike, Belgien och Tyskland. Inom parentes kan man säga att Stora Kopparbergs Bergslags Aktiebolag Agency, Ltd, London har varit det veterligt enda exemplet på agentfirma i Storbritannien som ägts av exportören ända fram till februari 1965 då AB Statens

[17] Direktör John Johansson, försäljningschef för AB Iggesunds Bruks trävaror, läste de båda angivna böckerna och avgav följande utlåtande: "... Jag har läst dem båda och med en viss förvåning kunnat konstatera hur litet som ändrats i fråga om vår bransch under det senaste halvseklet. Allt är väl inte alldeles dagsaktuellt, men vad själva handeln med trävaror angår synes dagens situation icke i nämnvärd grad skilja sig från vad som var gällande i början av 1920-talet."

[18] Enl. Söderlund a.a. s. 92 och 93 hade dessa kommissionsbelopp övertagits oförändrade från järnexporten.

Skogsindustrier övertog sin engelska agentrepresentation. Stora Kopparbergs AB agenter sålde i början av 1920-talet hela exportsortiment såsom massa, järn och stålprodukter samt trävaror. I dag säljer företagets agent enbart trävaror. Övrig försäljning handhas av dotterbolag.)

Vad beträffar exportförsäljning enligt variant nr 4, dvs. direkt försäljning av vissa speciella mindre kvantiteter till agenten, vilken i sin tur som en sorts service distribuerar dessa till sina kunder, så var denna metod redan på 1920-talet mycket sällsynt. I dag är denna form av export helt avskaffad.

Metod nr 5, dvs. försäljning till en inhemsk exportgrossist,[19] beskriver både Oxholm och Karlsson relativt noggrannt. Båda författarnas presentationer är aktuella än i dag. De säger bl.a. att metoden är vanligast i södra Sverige och lämpar sig bäst för små sågverk, som varken vill eller kan upprätthålla kontakt med exportmarknaderna. Båda författarna påtalar samma fördel med exportgrossisten, nämligen att han kan upparbeta avlägsna marknader för en senare direkt export från större sågverk.

En annan metod som förekom för 50 år sedan och fortfarande existerar är försäljning till andra sågverk. I de flesta områden i Sverige finns små sågverk, som ibland råkar ut för överskottslager. I stället för att försöka avyttra dessa kvantiteter till en grossist föredrar de att sälja till ett större exportsågverk (med hyvleri). Dessa kan sedan genom omsågning eller hyvling "rätta till" varan från småsågarna och därefter exportera den under eget skeppningsmärke. Därmed undviks att illa sågad vara via exportgrossisterna släpps ut på köparmarknaderna. Om man nu som Oxholm skall betrakta detta förfarande som en exportmetod är tvivelaktigt. Att småsågverken fr.a. i Småland i viss utsträckning även i dag levererar en del av sin produktion till exportsågverk är ingenting ovanligt, men man betraktar inte dessa försäljningar till exportsågverken som en exportmetod för trävaror.

Nästa metod Oxholm beskriver är exportförsäljning till egen organisation utomlands. Detta förfarande, som blivit allt vanligare inom andra exportbranscher (massa, papper, stål, maskiner etc.),

[19] De företag i Sverige som arbetat som exportgrossister, vissa av dem längre än 50 år, har även handlat och handlar i andra varor såsom (järnprodukter) massa, papper, plywood etc. Dessutom arbetar även flera av dessa företag samtidigt som inlandsgrossister och exportagenter. (Jfr nedan kap. 4.)

saknas när det gäller exporten av sågade och hyvlade trävaror (i varje fall till Storbritannien). Metoden beskrivs även av Karlsson, men det gäller då koncernens export av massa. Tydligt är dock att metoden prövats av några sågverk då Oxholm skrev sin bok. Samtidigt som han påpekar att tidpunkten var olämplig ämnar dock ett av sågverken fortsätta med förfarandet. Erfarenheterna har dock visat att metoden är bäst på nya obearbetade marknader med ofullkomlig importörsorganisation. Däremot kan man förvänta sig starkt negativ reaktion från agenter och importörer på de gamla marknaderna. De företag som prövat nyssnämnda metod har också funnit att man inte enbart kan sälja trävaror utan även andra byggnadsmaterial måste samtidigt hållas i lager. Oxholm slutar med följande ord.: "It may be expected in the future that the Swedish exporters will not endeavor to handle their own lumber in foreign markets except as agents, as it is not considered good policy by most of the exporters[20] to enter into direct competition with the foreign importers of Swedish lumber."[21] Referatet har sitt värde i dessa dagar då intresset blossat upp på nytt för denna exportmetod. Citatet liksom Oxholms och Karlssons åsikter om nästföljande metod bör hållas i minnet då vi i ett senare arbete diskuterar exportörens olika möjligheter att bibehålla och förbättra sin konkurrenskraft genom insats av olika konkurrensmedel.

Den näst sista metod Oxholm tar upp till behandling är direkt försäljning till importörer och förbrukare. Ett förfarande som också det i dagens läge har kommit upp till förnyad diskussion i trävarukretsar. Oxholm säger om denna metod att den inte är populär bland svenska exportörer. Direkt försäljning har försökts flera gånger av olika sågverk, men i de flesta fallen har man kommit till den slutsatsen, att en agent bäst kan arrangera affärerna och att detta också är det billigaste sättet att sälja ett medelstort sågverks export. Metoden förekommer dock hos sågverk som vill ha en så direkt kontakt med kunden som möjligt. Vanligtvis är det mindre verk som via ordinarie ångbåtslinjer och färjeförbindelser säljer direkt till importören. Alldeles särskilt har detta gällt skeppningar

[20] I förordet till Oxholms bok kan läsas att han besökte nästan varje exportdistrikt "and he also received valuable assistance from more than 1 500 lumber operators and businessmen in Sweden all of whom showed great willingness to supply the data desired".

[21] Oxholm använder sig av ordet "lumber" synonymt med det i England vanligare ordet "timber".

till Danmark och Tyskland. Även Karlsson nämner att "hans" koncern exporterar direkt till några få stora importörer i Tyskland. Båda är dock ense om att denna metod skapar missnöje bland andra exportörer, agenterna utomlands och bland importörerna. I vissa länder har de sistnämnda, där det inbördes samarbetet dem emellan varit relativt starkt, försökt stoppa dessa skeppningar (detta var bl.a. fallet i Holland efter första världskriget).[22] Den enskilde importören eller förbrukaren kan utsätta sig för stora risker då han köper direkt från ett litet sågverk med begränsart sortiment. Följden kan nämligen bli att de övriga, inhemska leverantörerna "bojkottar" importören eller förbrukaren, så att det totala inköpsbehovet inte täcks.

De större sågverk som sålde direkt till en importör innan man etablerade kontakt med en agent har fortsatt att sälja direkt till den förre. Oftast brukar dock sågverket i detta fall betala kommission till agenten på försäljningen. I dagens läge är direkt export med förbigående av agenten till importör eller konsument i Storbritannien ganska ovanligt. Däremot är det inte sällan förekommande att svenska sågverk särskilt i södra Sverige exporterar direkt till importörerna och/eller förbrukarna i Danmark och Västtyskland.

Innan vi går in på den sista metod Oxholm beskriver bör kanske några ord nämnas om de exportmetoder Karlsson ensam omnämner. Han omtalar att "koncernen" vid export till Sydafrika och Australien använder sig av den brittiska agenten i London. I Australien förekommer även att förbrukare köper genom en importgrosshandlare, som når producenten via en inköpsagent i Sverige.[23] Båda dessa förfaranden hör avlägsna marknader till och har kvantitetsmässigt spelat mycket liten roll. I dag existerar icke dessa metoder.

Den sista metod de båda författarna behandlar är konsignationsskeppningar till importmarknaderna. Att exportera trävaror i konsignation förekom ända in på 1930-talet som ett sätt för sågverken att bli av med restpartier och sämre virke. Metoden används dock mest av producenter med föga kända skeppningsmärken och/eller ansträngd likviditet som en utväg att exportera och därmed skaffa pengar. Köparen kan dock när det gäller konsignationsskeppningar

[22] Runeberg a.a. s. 56.
[23] Se även Sundin, J. A., Vår trävaruexport (artikel i Belfrage och Hörlin, Handel och Industri, Del 1, Stockholm 1926) s. 430.

inspektera virket. Finner han att varan är av dålig kvalitet blir virket svårsålt och liggande i hamnen på obestämd tid. Detta i sin tur skapar lagringskostnader som minskar producentens vinst. Dessutom är metoden, enligt Oxholm, prisstörande och skapar missnöje hos både exportör och importör eftersom den gör marknaden instabil. Slutligen omtalas att konsignationsskeppningarna var vanligast tills London och Liverpool och alldeles särskilt ofta förekommande under 1:a världskriget då importmarknadernas efterfrågan var särskilt stor.

Enligt Karlsson tillgrep man metoden endast då man ville göra sig av med okuranta dimensioner, för vilka man annars hade svårt att finna köpare. Vanligtvis ägde agenten kännedom om dessa varor och meddelade exportören så snart utsikterna var ljusa för en konsignationsskeppning. Lyckades man inte sälja dessa laster redan under transporten eller vid framkomstsen utropades virket, när det gällde England på de regelbundet hållna trävaruauktionerna på Winchester House i London. Virket försåldes i lotter som var numrerade och förtecknade i en katalog tillsammans med uppgifter om kvantiterna och skeppningsmärkena.

Dessa konsignationsskeppningar har nu helt försvunnit. Medan de skandinaviska länderna, särskilt Finland, slutade mycket tidigt (endast mindre kvantiteter från Sverige i början på 1920-talet) använde sig Ryssland och Polen av dessa skeppningar i relativt betydande skala ända in på 1930-talet.[24]

Trävaruauktionerna som huvudsakligen ägnades åt försäljning av konsignationspartier och överskottsvirke i importörernas lager återuppstod en kort tid 1953 efter en stängning under kriget, men då säljarna genom bulvaner trissade upp priserna förlorade köparna intresset för dessa auktioner.[25] Följden blev att trävaruauktionerna helt upphörde.

Ytterligare en institution som fanns under hela 1920-talet var trävarubörserna. Den mest kända och betydelsefulla av dessa var den i London som öppnades 1919. Liksom de övriga trävarubörserna (bl.a. en i Nordengland) var denna ingen egentlig börs utan, säger C.-E. Olin,[26] "bestod i fria sammankomster en gång i veckan

[24] Olin a.a. s. 215.
[25] The Timber Trades Journal (TTJ) nr 4332, 20.7.1963, s. 43.
[26] Olin a.a. s. 205.

av agenter och importörer för diskussion av marknadsläget under otvungna former och eventuellt avslutande av köp. Också befraktningsmäklare och försäkringsagenter infunno sig, varför det var möjligt att ordna transportformaliteter. Såsom barometer för strömningen inom tongivande trävarukretsar hade börssammankomsterna en viss betydelse. Något större intresse kunde de emellertid icke tilldraga sig, och man såg sig därför föranlåten att stänga Londons trävarubörs hösten 1930."

Frågan kan nu ställas: har inga nya expertmetoder tillkommit på senare år?

På den frågan kan man i viss mån svara jakande. Men ännu så länge är de nya metoderna av relativt ringa betydelse. Detta gäller särskilt försäljningarna till den brittiska marknaden. De nya metoder som tillkommit är dels export genom försäljningsföreningar och dels export genom av skogsägareföreningarna skapade försäljningsorgan. Som exempel på de *försäljningsföreningar* som skapats av sågverksägare kan nämnas Föreningen Sydsvenskt Trä. Denna exporterar en viss del av medlemmarnas produktion i ett gemensamt skeppningsmärke via agent i utlandet. Försäljningsföreningarna avviker icke från det gängse försäljningsförfarandet ute på marknaderna, utan säljer precis som de större enskilda sågverken genom agent i utlandet. Förändringarna har i stället legat på det inre försäljningsorganisatoriska planet, genom att man helt enkelt skapat en centraliserad försäljningsorganisation[27] i form av en kooperativ förening. Denna skiljer sig från exempelvis exportgrossisten däri att den inte befattar sig med andra varor än delägarnas. Äganderätten till varan övergår ej heller till försäljningsföreningen utan denna säljer i kommission. Försäljningskostnaderna slås ut på medlemmarna som ett visst belopp per försåld enhet och eventuell vinst eller förlust fördelas på enahanda sätt. Fördelarna med denna metod är att försäljningsföreningen kan ta en större order än det enskilda sågverket samtidigt som de mindre och för importörerna okända verkens varor skeppas under ett gemensamt skeppningsmärke, som har större chanser att bli uppmärksammat. Dessa försäljningsföreningar har emellertid, sedan de bildades under och

[27] Jfr Svenska Cellulosa AB (SCA) som är den största privata skogsindustriella koncernen i Sverige. De i denna ingående sågverken skeppar visserligen under sina gamla välkända skeppningsmärken, men exportförsäljningsarbetet är koncentrerat till en central försäljningsavdelning i Sundsvall.

efter andra världskriget, spelat en mycket ringa roll i vår export av sågade och hyvlade trävaror. Däremot har producentkooperativa försäljningsorganisationer varit mycket betydelsefulla för vår export av trähus, dörrar etc.

En annan variant av centraliserat försäljningssystem är den som skapats av *skogsägareföreningarna*. Dessa är ekonomiska föreningar vars medlemmar utgörs av skogsägare. I sina strävanden att integrera framåt har dessa föreningar bl.a. skaffat sig egna sågverk. Exporten från dessa är koncentrerad för a) de mindre föreningarna till Sveriges Skogsägareföreningars Riksförbund, b) de medelstora till egna försäljningsavdelningar och c) de stora föreningarna (eller förbunden) till ett försäljnings- och produktionsbolag. Av de sistnämnda har exempelvis Östra Sveriges Skogsägare och Uppsala Läns Skogsägareförening koncentrerat utlandsförsäljningen till aktiebolaget Igelstaverken. Värmlands skogsägare har skapat ett produktions- och försäljningsbolag under namn VFS Industri AB och och Sydöstra Sveriges Skogsägares Förbund har bildat SIAB (Skogsägarnas Industriaktiebolag). Genom dessa tre bolag exporterades år 1965 ca 61 % av skogsägarföreningarnas totala export på ungefär 78 000 std. (Deras totala produktion av sågade och hyvlade trävaror var bortemot 130 000 std år 1965.) Sågverk som ingår i SIAB (17 st)[28] och VFS (7 st)[28] samexporterar under ett nytt skeppningsmärke och genom nya agenter. De stora f.d. privata sågverken som ägs av Östra Sveriges Skogsägare och Uppsala Läns Skogsägareförening såsom Igelsta resp. Elinge använder däremot sina gamla välkända skeppningsmärken. Det förekommer även att varor från de mindre sågverken i dessa organisationer exporteras under Igelsta- och Elinge-sågarnas skeppningsmärken. Sannolikt kommer försäljningsbolagen, vilka samtliga skapats under eller efter andra världskriget, att ta över en allt större del av skogsägareföreningarnas totalexport av sågade och hyvlade trävaror. Fördelen för den enskilde skogsägaren med detta system är att han kan leverera sitt virke mot bästa marknadspris till något av de sågverk föreningen äger. Eventuellt överskott som sedan skapats på sågverksrörelsen återbetalas till skogsägarna.[29]

[28] Dessutom förekom legosågning i privata sågverk.
[29] De data och verksamhetsuppgifter som ovan redovisats för skogsägareföreningarna har erhållits från dir. H. Weideman. Sveriges Skogsägareföreningars Riksförbund, Stockholm (januari 1966).

Centraliserade försäljningsavdelningar eller försäljningsbolag kommer även att skapas inom inlandssågverkens organisationer. Flertalet av de enskilda sågverken i det inre av landet är anslutna till *sågverksföreningar*. Dessa i sin tur representeras av ombud i Svenska Sågverksföreningars Riksförbund. Sågverksföreningarna som till antalet är 24 har hittills sysslat med anordnandet av konferenser, föredragsserier, studiebesök etc. Riksförbundets verksamhet är mer omfattande och går i grova drag ut på att bevaka medlemmarnas intressen gentemot myndigheter och andra sammanslutningar. Till förbundet är knutet tidningsförlaget, Sågverken samt AB Sågverkens Konsultbyrå. Som ett servieorgan till förbundet arbetar AB Sågverksintressenter. Detta består av fyra regionsbolag vilka tillsammans med det centrala kansliet i Stockholm bevakar medlemmarnas (flertalet av medlemmarna i sågverksföreningarna) intressen i främst råvaruanskaffningsfrågor. På senare tid har diskuterats om man inte inom regionsbolagen borde skapa centrala exportorgan som på kommissionsbasis handhar exporten. Till dessa organ skulle även kunna knytas koncentrerad produktförädling i form av bl.a. hyvlerier för att höja och/eller standardisera medlemmarnas produktion.[30]

Jämförelser med andra exportländer

I *Finland* dominerade konsignationsskeppningarna fram till sekelskiftet. Därefter blev direkt export via agent i utlandet den helt dominerande metoden och är så fortfarande.[31]

Av de övriga förfarandena har export genom försäljningsföreningar spelat en större roll i Finland än i Sverige. De första skapades också redan på 1920-talet. Exportagenterna och exportgrossisterna har däremot, kvantitetsmässigt sett, varit ungefär lika betydelsefulla i Finland som i Sverige.

De utländska intressena har däremot haft en mycket mer dominerande inflytande i Finland. Det har framför allt varit svenskar,

[30] Uppgifterna i detta stycke har erhållits från dir. O. Bjärmark, Svenska Sågverksföreningars Riksförbund (januari 1966).
[31] Runeberg a.a. s. 10.

norrmän, tyskar och engelska agenter som genom finansiellt stöd och genom etablerande av ännu existerande avdelningskontor (inköpsagenturer) påverkat den finländska sågverksindustrins val av exportsätt.[32] I övrigt kan sägas att den finländska exporten till Storbritannien uppvisar så många likheter med den svenska avseende både metoder och arbetsformer, att en mer ingående presentation är obehövlig.[33]

Rysslands exportförfarande dominerades från början av 1920-talet av konsignationsskeppningarna. Dessa fortsatte även sedan man år 1923 i England grundat Russian Wood Agency. Detta företag var uppbyggt på ryskt och engelskt kapital. Det senare tillsköts av några stora agenter. De i företaget ingående engelska agenterna arbetade som mäklare för de ryska konsignationsskeppningarna. Konsignationsmetoden minskade efter hand i betydelse då det av ryska staten skapade försäljningsföretaget Exportles (år 1927) började handha exporten och länka över den på det s.k. "stocknoteförfarandet"[34] Konsignationsskeppningarna avtog på 1930-talet men de stora problemen med att i England ta emot de ryska skeppningarna kvarstod. Ett konsortium av sexton stora brittiska importörer, Russian Softwood Import Ltd., bildades 1928 för att ta hand om hela Rysslands trävaruexport till Storbritannien (ca 500 000 std). Detta konsortium efterträddes år 1930 av ett nytt, Central Softwood Buying Corporation, som representerade 80 % av importförmågan på den engelska trävarumarknaden. Sedan även denna sammanslutning upplösts, skapades vid årsskiftet 1931/32 en ny organisation (Timber Distributors Ltd), denna gång av trävaruagenterna. Till detta konsortium inbjöds alla importörer, som var intresserade av ryskt virke, att bli delägare med aktieinnehav i proportion till sina normala köpbehov.[35] Denna organisation tog hand om de ryska blockförsäljningarna ända fram till 1936. Åren 1936—39 sålde ryssarna direkt genom Russian Wood Agency och agenterna.

[32] Olin a.a. s. 184 och Runeberg a.a. s. 12.
[33] Påståendet grundar sig på intervjuer med representanter för de 9 största agenterna i Storbritannien samt på intervjuer med branschfolk både i Sverige och Finland.
[34] Stocknotan = exportörens förteckning över de varor han har till försäljning vid skilda tidpunkter. För en noggrannare förklaring av "stocknoteförfarandet" se kap. 4.
[35] Olin a.a. s. 198.

Sedan 1953 då engelska regeringen helt avskaffade all importkontroll och importkvotering säljes ryskt virke till Storbritannien genom 6 agenter i London. Russian Wood Agency skickar ut de offentliga stocknotorna direkt till importörerna.[36]

Dessa offentliga stocknotor innehåller trävaror för försäljning från de 3 största trävaruexportområdena Kara Sea, Arkangelsk och Leningrad samt från ett antal mindre s.k. uthamnar. Uppgörandet av kontrakt och kreditgivning handhas av de ovan angivna 6 agenterna. Av dessa representerar tre stycken, som även är delägare i Russian Wood Agency, de ovannämnda ryska skeppningsområdena Kara Sea, Arkangelsk och Leningrad medan de övriga tre representerar de återstående ryska uthamnarna. Om inte de officiella stocknotorna blir fulltecknade innan de indras uppgöres nya stocknotor på restpartierna. Dessa listor överlämnas till någon eller några av de 6 agenterna beroende på vilka skeppningshamnar som finnes med bland restspartierna. Agenten arbetar sedan med dessa stocknotor precis likadant som med de han får från skandinaviska avlastare, frånsett att allt reklamationsarbete sköts av Russian Wood Agency. Även information från och till marknaden vidarebefordras av denna. Något befraktningsarbete åvilar varken de engelska agenterna eller RWA, eftersom de ryska trävaruskeppningarna sker på cif-basis och med ryska fartyg samt all eventuell "chartering" sker i ryska statens regi.[37]

Från *Kanada* torde exporten på 20-talet i rätt hög utsträckning ägt rum via exportgrossister. Dessa köpte varor från de stora sågverken och exporterade vidare till, när det gällde Europa, huvudsakligen England. Framför allt var detta fallet i British Columbia. Oftast hade inte sågverksägarna själva tillräckligt kunnande om exportförsäljning och europeiska marknader. Den export som idag skeppas från Kanadas östkust (ca 65 000 std år 1963) består huvudsakligen av gran (spruce) och säljs av sågverken själva genom de brittiska agenterna.

Av de ca 270 000 std som år 1963 exporterades från British Columbia till Storbritannien kommer den övervägande delen från såg-

[36] Detta sker vanligtvis strax före en week-end så att alla importörerna erhåller stocknotan samtidigt på måndagsmorgonen.

[37] Även för länderna Polen, Tjeckoslovakien, Brasilien, för att nämna några av de större trävaruexporterande länderna till Storbritannien, uppträder staten som den enda säljaren.

ra stora försäljningsbolag som mot en viss avgift för täckande av försäljningskostnaderna handhar de delägande sågverkens export. Ett exempel på ett sådant försäljningsbolag är det mycket stora företaget Seabord (försäljning 1,5 miljoner std, dvs. knappt 85 % av Sveriges totalproduktion år 1963). På Kanadas västkust spelar även exportgrossisterna en viss roll. Flertalet av dessa äger intressen i sågverk. Både försäljningsbolag och exportgrossister säljer genom agenter i Storbritannien till de brittiska importörerna. Nästan all export från Kanada, liksom från Sovjet, sker på cif-basis, till skillnad från de direktexporterande sågverken i Sverige och Finland, som oftast levererar fob.

4

FÖRFARINGSSÄTTEN VID EXPORT AV TRÄVAROR TILL STORBRITANNIEN

Som framgick av föregående kapitel är det fortfarande tre typer av exportmetoder som dominerar den svenska trävaruexporten:

a) direkt export genom agent i utlandet
b) direkt export genom inhemsk agent och dennes "kontaktagent" i importlandet
c) indirekt export via exportgrossist (vilken i sin exporterar genom agent i utlandet till importör).

Metod a) är den mest betydelsefulla när det gäller exporten till Storbritannien. År 1962 och 1963 torde gissningsvis 80 % av Sveriges export på ca 260 000 std ha exporterats direkt från sågverken via agenterna i Storbritannien. Bortemot 72 % kom från Svenska Trävaruexportföreningens medlemmar (se nedan tabell 4: 1) dvs. stora och medelstora sågverk i företrädesvis norra och mellersta Sverige. Övriga 8 % var export från medelstora sågverk i södra och mellersta Sverige. Av de 20 % som år 1962 och 1963 icke exporterades direkt genom agent i Storbritannien försåldes ca 8 % enligt metod b) och ca 12 % enligt c). (Se även fig. 4:a.) Ovanstående procentsiffror är emellertid högst ungefärliga eftersom ingen fullständig offentlig eller föreningsstatistik finns tillgänglig. Dessutom varierar procentbeloppen år från år beroende på hur stark marknadsefterfrågan är. År 1960 som var ett högkonjunktur-

Tabell 4: 1. Exporten av sågade och hyvlade trävaror (inkl. sparrar och splitved) till Storbritannien i 1 000 nom. std fördelad på Svenska Trävaruexportföreningens medlemmar och övriga

Exportkategori	1959		1960		1961		1962		1963	
	1 000 nom. std	%	1 000 nom. std	%	1 000 nom. std	%	1 000 nom. std	%	1 000 nom. std	%
Svenska trävaruexportfören. medl.	236,8	65	229,7	57	186,9	63	186,2	72	186,0	72
Övriga exportörer	131,2	35	171,3	43	111,7	37	72,9[1]	28	72,8[1]	28
Summa 1 000 nom. std	368,0	100	401,0	100	298,6	100	259,1	100	258,8	100

[1] Av dessa ca 73 000 std torde 21 000 vara direkt export, 21 000 export via inhemsk agent och 31 000 std export från grossist. I procent av totala exporten blir detta 8, 8 resp. 12 %.

Källa: Svenska Trävaruexportföreningens Centralstyrelses berättelse 1960, 1962, 1964.

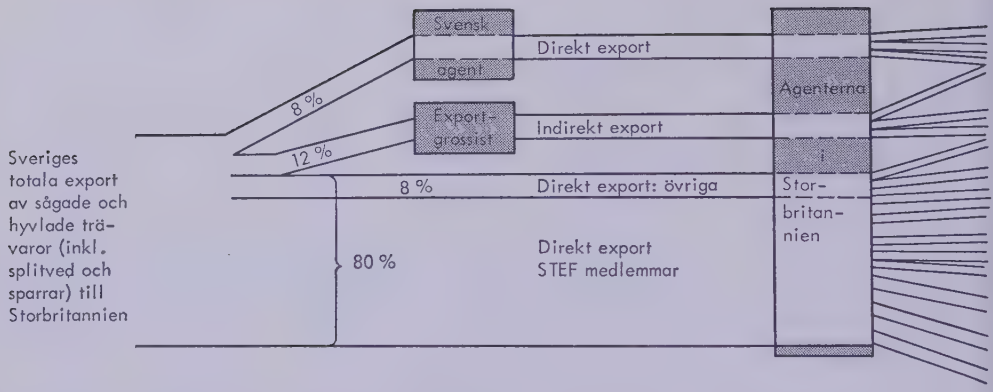


Fig. 4: a. Den svenska exporten av sågade och hyvlade trävaror till Storbritannien år 1963 fördelad på olika exportmetoder.

Källa: Svenska Trävaruexportföreningens Centralstyrelses berättelse för år 1963 och upplysningar från Södra Sveriges Trävaruexportförening, Svenska Trävarugrossistföreningen, Svenska Trävarugrossistföreningen, Svenska Trävaruagentföreningen samt från agenter och exportgrossister som intervjuats.

år innebar, att en mängd mindre sågverk, främst i södra och mellersta Sverige, ökade sin export.[1]

Det torde vara främst de direktexporterande sågverken vilka icke är medlemmar i STEF som kraftigt ökar sin export under högkonjunkturår medan STEF-medlemmarna har relativt stabila utbudsmängder. Detta innebär att de senares procentuella andel av exporten minskar när de utanför föreningen stående sågverken p.g.a. gynnsamma exportmöjligheter ökar sin försäljning till utlandet. Samtliga direktexporterande sågsverks exportandel torde däremot vara relativt stabil år från år.

Praktiskt taget samtliga sågverk som är medlemmar i Svenska Trävaruexportföreningen exporterar enligt metod a) och för en avsevärd del av dem som återfinns under rubriken "övriga" i ovanstående tabell gäller samma sak.

[1] Stigande priser och goda avsättningsmöjligheter i utlandet lockade nämligen sågverken att producera på export. Från år 1959 till 1960 steg produktionen av hyvlade och sågade trävaror med 310 000 std (1 500 000—1 810 000 std) medan den inhemska konsumtionen endast ökade 10 000 std (690 000—700 000 std).

Direkt export genom agent i Storbritannien

Till grund för försäljningsarbetet ligger den s.k. "stocknotan". Denna uppgöres av sågverkschefen och försäljningschefen i samråd. Hos de mindre sågverken är dessa oftast en och samma person. Stocknotan är en form av katalog eller förteckning över de kvantiteter, dimensioner, träslag (furu eller gran) och kvaliteter som vid olika tidpunkter under den kommande säsongen kommer att finnas färdiga för leverans.

Den första approximativa stocknotan görs upp i början av hösten och innehåller uppskattade försäljningskvantiteter det påföljande året. Uppgifterna om kvantiteter, kvaliteter etc. i stocknotan baseras på vetskapen om vad som finns lagrat i brädgården samt på meddelanden från skogsavdelningen om vilka timmermängder av skilda dimensioner som beräknas anlända till sågen. Timret som flottas eller transporteras med lastbil kommer från egna skogar eller inköp[2]. Timmermängds- och dimensionsuppgifter uppskattas på grundval av erfarenheter från tidigare år[3] samt med hjälp av s.k.

[2] Fram till slutet av 1940-talet var flottningen det dominerande sättet att transportera timret till de stora norrländska exporsågverken. Produktionsåret hade då ungefär följande förlopp: Under vintern företogs avverkningar av sågtimmer eftersom snön och isarna gav naturliga transportvägar för virket fram till flottled. Under våren och sommaren flottades råvaran ned till sågverken. Under sommarhalvåret arbetade dessa för högtryck varvid från skogen friställd arbetskraft utnyttjades. Under senvåren, sommaren och sensommaren kulminerade leveranserna till importörerna. Vädret var även under denna del av året det mest gynnsamma ur skeppningssynpunkt. Under senhösten minskades produktionen i sågverket samtidigt som avverkningsssäsongen inleddes och den tillfälliga personalen i sågverket återvände till skogsarbetet. Leveranserna minskade väsentligt. Produktionsförloppet var således anpassat till de yttre betingelser som årstiderna skapade. I dag genomkorsas de norrländska skogarna av skogsbilvägar, och en allt större del av sågtimret transporteras till sågverket på lastbil. Redan nu finns flera exportsågverk i Norrland (i övriga Sverige är det helt dominerande transportsättet lastbil) som bilkör allt sågtimret. Övriga verk flottar endast i de stora flottlederna, Ljusnan, Indalsälven etc. Avverkningssäsongen har blivit allt mer utsträckt, och det är nu i stort sett möjligt att erhålla kontinuerliga timmerleveranser från skogen under hela året.

[3] Såsom de bl.a. kan utläsas ur sågningsjournalerna när det gäller de stora sågverken med relativt likartad fångst år från år. Sågningsjournalen är en bok som försäljningschefen noga följer. I denna inför han nämligen de kontinuerligt inkommande rapporterna från sågverket gällande kvantiteter, kvaliteter och dimensioner som färdigsågats de senaste 15 eller 30 dagarna. Genom att föra in dessa kvantiteter i tidskolumner kan försäljningschefen följa sågningen och kan också med tillägg av den tid det vanligtvis tar att få virket skeppningstorrt utläsa när en viss mängd sågad vara av olika dimension och kvalitet blir färdig för försäljning.

"postningstabeller".[4] Det sistnämnda hjälpmedlet gäller framförallt mindre sågverk med större delen inköpt och från år till år skarpare fluktuerande timmerfångst. Den första stocknotan brukar hos de större sågverken inte uppta mer än ca 80—90 % av den beräknade försäljningsvolymen eftersom vissa avvikelser råder mellan olika år i timmerfångst och sågutbyte.

Stocknotan sänds ut till sågverkets agenter i skilda länder för att användas som underlag vid försäljningsarbetet. Allteftersom sågningsåret framskrider utsänds kompletterande stocknotor över leveransklara varor. Visserligen brukar det vara vanskligt att uppskatta när varan är leveransklar, eftersom torkningstiden i brädgården varierar, men genom att alltmer sågvara torkas i stora torkhus har dessa beräkningar förenklats.[5] Ett av planeringsproblemen är att "posta" timret så att man ur stocken får de dimensioner och kvaliteter som under året kommer att röna den starkaste efterfrågan på de olika marknaderna. Man kan nämligen såga en stock av viss tjocklek på ett flertal sätt, så att olika kombinationer av dimensioner faller ut. Olika marknader efterfrågar olika dimensioner och kvaliteter och ibland på ett avvikande sätt år från år.[6] Den engelska marknaden utmärker sig i det här sammanhanget med att importera praktiskt taget alla dimensioner och kvaliteter. Detta innebär för ett stort sågverk ($>$ 10 000 std årsproduktion), som vanligtvis saluför ungefär 100 dimensioner fördelade på 3 kvalitetsgrupper samt på furu och gran, att det totala sortiment som kan avsättas på Storbritannien omfattar ca 600 varianter. Själva skattningen av köparnas preferenser underlättas givetvis om den första stocknotan fulltecknas.

Som tidigare nämndes söker agenten att för exportörens räkning finna avsättning för de i stocknotan angivna kvantiteterna. Vissa

[4] Tabeller som utvisar alternativa sågningsutfall av plank, battens och bräddimensioner från stockar av olika dimensioner.

[5] Torkningstiden har nämligen kunnat skäras ned från ett genomsnitt under året på ca 3 månader (södra Norrland) till ungefär en vecka.

[6] Vad avser nyssnämnda skattningar kan sägas att här öppnar sig ett fullkomligt obearbetat fält för statistikern och matematikern som med hjälp av olika metoder (exempelvis liniär programmering) kan göra betydande insatser för att få den första stocknotan och hela det kommande årets sågning bättre planerad. Enl. författarens mening bör också noggranna täckningsbidragskalkyler göras över alla de möjliga postningsalternativen för olika stockdimensioner. Kanske kommer man då att finna att, i varje fall då efterfrågan är svag, den mest lönsamma postningen är den som går ut på att såga fram mesta möjliga mängd av de lättsåldastse dimensionerna på bekostnad av volymutbytet.

av dessa är begärliga för importören. Det är agentens uppgift att medla mellan exportörens önskemål, vilka går ut på att importören köper ett sortiment som jämnare belastar stocknotan, och den senares önskemål att få köpa vissa "utplockade" dimensioner som han vet sig lättast kunna vidareförsälja eller använda. Varför exportören vill avyttra ett sortiment som jämnare belastar stocknotan beror på att om de mest eftertraktade dimensionerna snabbt blev slutsålda skulle han få en "ihålig" stocknota med bara de mest svårsålda varorna kvar. Agenten uppträder här som en förhandlare mellan exportör och importör och försöker att på olika sätt åstadkomma ett för båda parter acceptabelt avslut. Efter en i vissa fall intensiv telefon- och telextrafik mellan exportör och importör via den förres agent, uppnår man till sist en överenskommelse angående priser, kvaliteter och kvantiteter. Det kontrakt som avslutas är uppgjort på ett i förväg utarbetat kontraktsformulär och förvaras i original, efter parternas underskrift, av agenten. Detta formulär, som har något avvikande innehåll beroende på till vilket land försäljningen sker och om den sker på cif- eller fob-basis, har upprättats av Svenska Trävaruexportföreningen och köparländernas intresseorganisationer gemensamt.[7] Vanligaste skeppningsförfarandet när det gäller England är fob eller som det rättare bör tecknas fas — dvs. "free alongside ship", eftersom säljaren ansvarar för godset endast fram till kajkanten, eller vid utforsling med pråm, fram till skeppssidan.

Kontraktet innehåller förutom uppgifter om kvantiteter, kvaliteter, dimensioner och priser även tidpunkt för varans färdigställande för leverans samt hur mycket kortare stuvningsvirke lasten får innehålla, hur många konossement den får uppdelas på utan extra ersättning, hur kostnaderna för förlängd lastningstid skall regleras, hur mycket under- eller överskeppning som tillåts etc.[8]

När vid fob-försäljning exportören erhållit lastningsinstruktioner, fartygets och befraktarens namn från köparen samt från fartygets

[7] När det gäller Storbritannien benämns de av Svenska Trävaruexportföreningen och The Timber Trade Federation of the United Kingdom antagna kontraktsformulären för UNIFORM vid fob- och ALBION vid cif-försäljning.
[8] För ytterligare detaljer om kontraktsbestämmelserna och exporttekniken se exempelvis Malinson, R. F. A. och Grugeon, R., Timber Trade Practice, London 1950; Reiersen a.a.; Berg C., Kommentar till trävarukontrakt, 2 uppl., Uppsala 1934; Att sälja trä på export, Sågverksförbundet 1964, Göranson, G., Sveriges trävaruexport, artikel i Orientering kring exportproblemen, Handelshögskolan, Stockholm, 1946.

befälhavare eller rederi uppgift om sannolik ankomstdag, görs det sålda virket färdigt för leverans.

Då lasten tagits ombord kvitterar båtens befälhavare *konossementet.* Detta är en bekräftelse på att lasten tagits ombord och samtidigt ett äganderättsbevis. En rättmätig innehavare av ett konossement äger att mot uppvisande av detsamma hämta ut varupartiet. Konossementet skickas tillsammans med de andra dokumenten till exportörens agent som efter kontroll av handlingarna sänder dem vidare till importören. Denne kan under det att varan är på väg återförsälja konossementet till andra. Äganderätten är dock beroende på hur många konossement som utfärdats. Vid export till Storbritannien då delcredereagent anlitas, upprättar man två originalkonossement samt ett varierande antal kopior[9] för ett speciellt varuparti. Av dessa erhåller agenten och köparen var sitt exemplar. Att delcredereagenten är innehavare av ett originalkonossement förklaras av att han bär säljarens risk att köparen icke kan betala och i händelse av dennes obestånd måste kunna kvittera ut varan. En skeppslast kan som nämnts vara uppdelad på flera konossement. Detta var särskilt vanligt då "brassplaters"[10] var som mest verksamma i England. Dessa köpte nämligen en båtlast uppdelad på många konossement, vilka de sedan vidareförsålde till merchants, byggvarudetaljister eller konsumenter innan båten anlände till importhamnen. För att förhindra att lasten uppdelas på alltför många konossement och därmed ger upphov till ökade lastningskostnader för säljaren är det numera reglerat hur många som får finnas per 100 std innan speciell ersättning utgår till säljaren.

Till konossementet hör en specifikation[11] över de varor som konossementet representerar. Specifikationen anger kvantiteter av skilda dimensioner, kvaliteter, träslag, hyvlat eller sågat, hyvlingsprofil, à pris, totalpris, samt rederiets och båtens namn.

Då fartyget utklarerats översändes konossementen till sågverkets försäljningsavdelning tillsammans med en mer detaljerad förteckning över de skeppade kvantiteterna. På grundval av dessa uppgifter kan specifikation och faktura uppgöras.

Till agenten översändes alltså från försäljaren för vidarebeford-

[9] Då vanlig agent anlitas dvs. som fallet är vid exportaffärer på andra europeiska marknader upprättas det vanligtvis endast ett originalkonossement samt ett varierande antal kopior.
[10] Angående "brass-platers" se kap. 6 s. 109.
[11] Specifikationen redovisas i separat form.

ran till importören följande handlingar vid fob-försäljning till Storbritannien:

1. konossement
2. faktura
3. specifikation
4. eventuell tratta om icke agenten eller köparen betalar kontant.

Sker exporten på cif-basis infordrar säljaren offert från ett rederi på lämpligt tonnage. Själva fraktavtalet med rederiet finns reglerat i ett särskilt certeparti.[12] Vid cif-försäljning får säljaren även tillse att lasten blir försäkrad. Till de tidigare nämnda dokumenten som översänds till agenten tillkommer således försäkringspolis samt en kopia av certepartiet.

Vid direkt export till Storbritannien genom delcredereagent[13] sker betalningen så att agenten med 3 + 3 dagars sikt[14] kontant betalar exportören fakturabeloppet minus 2 % (ibland 1,5 %) kommission, 0,5 % delcredere-kommission samt 2,5 % diskonto[15], samtliga beräknade på fob-värdet. Agenten inkräver sedan betalningen från importören som endera betalar kontant eller mot 4 månaders växel.[16] Det bör uppmärksammas att delcredereagenten träder in mellan exportör och importör och "ur egen ficka" betalar exportören. Sker försäljningen cif frångrager agenten även fraktkostnaden från fakturabeloppet, eftersom köparen oftast betalar frakten vid båtens framkomst med undantag för de fall då säljaren erlagt fraktförskott.

Om köparen/importören finner varan otillfredsställande och reklamerar, blir det agentens uppgift att på exportörens uppdrag förhandla med importören om lämplig prisreduktion. Vanligen inspekterar agenten själv partiet för att bedöma om reklamationen är korrekt.

Skulle icke agenten kunna lösa tvisten eller finner han importörens reklamation oskälig, hänskjutes ärendet till en eller två av

[12] Hur konossementet skall upprättas och ifyllas finns detaljerat angivet i certepartiet.
[13] Endast de största agenterna i Storbritannien står delcredere. I andra importländer förekommer ytterst sällan delcredere-agentur.
[14] 3 dagars sikt + 3 respitdagar sammanlagt 6 dagar.
[15] Detta diskonto åtnjuter också agentens importörskunder även då de betalar långt efter det att respittiden för kontantbetalning utgått.
[16] Agentens roll som betalningsförmedlare och kreditgivare behandlas utförligare i Del II.

köparen respektive säljaren valda skiljemän (arbitratorer). Dessa väljes bland de av Timber Trade Federation och Svenska Trävaruexportföreningen gemensamt godkända. Detaljerade uppgifter om reklamationer och arbitrationer finns i de tidigare nämnda kontraktsformulären (klausulerna 16 och 17) samt i branschlitteraturen.[17]

Väg för äganderätten och varan

Äganderätten följer som tidigare nämndes konossementet tills det nått importören eller, om importören vidareförsäljer konossementet före varans framkomst, dennes köpare. Denna form av vidareförsäljning kallas "cif resale",[18] eftersom den nästan alltid sker på cif-basis. Dokumenten som den nye köparen erhåller är de som exportören tillställt importören med tillägg av försäkringspolis. Cif resale-kontraktet sätter köparen i samma situation som ett vanligt cif-kontrakt. Priset i det förra kontraktet är dock högre, eftersom importörens pålägg adderats till det utsprungliga cif-priset.

Även vid återförsäljning enligt den metod som brukar benämnas "ex-ship" kan det hända att importören inte befattar sig med själva varan. Exship-försäljning innebär nämligen att varan vidareförsäljs då den passerar båtrelingen. Importören svarar för de på honom ankomna kostnaderna fram till själva lossningen. För att importörens kund skall få båten lossad måste han vara innehavare av de ordinarie skeppningsdokumenten. Om icke återförsäljningen sker med nyssnämnda metoder, medför detta att importören befattar sig med varan innan han vidareförsäljer den.

Väg för kundbearbetning och information

Innan vi skisserar vägarna för kundbearbetning och information skall sägas att dessa blir mer ingående penetrerade när vi i ett senare arbete behandlar importören, agenten och exportören.

[17] Se exempelvis Malinson—Grugeon a.a.; Berg a.a." Reiersen a.a.; Att sälja trä på export, a.a. För ytterligare upplysningar om hur vanliga reklamationer och arbitrationer varit för de skandinaviska länderna på de olika exportmarknaderna samt vilka skeppningsdistrikt och varugrupper som oftast drabbats, se Ervasti, S., Moitteet ja välimiesmenettelyt suomen sahatavaran viennissä. Summary: Claims and Arbitration in Exports of Sawngoods from Finland, Helsingfors 1960.

[18] För en noggrannare skildring se Malinson—Grugeon a.a., kap. XI.

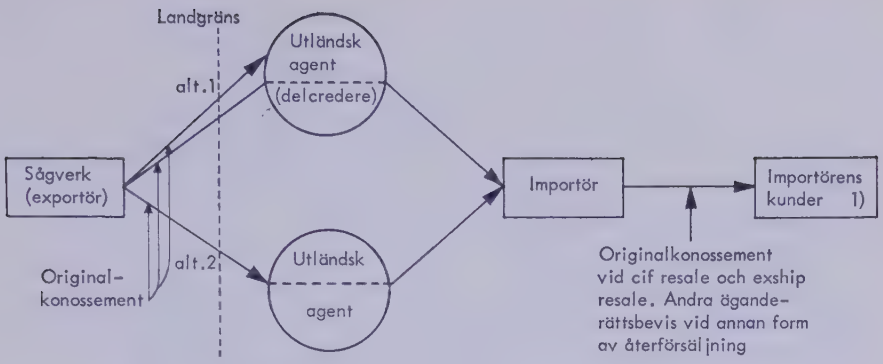


Fig. 4: b. Äganderätten.

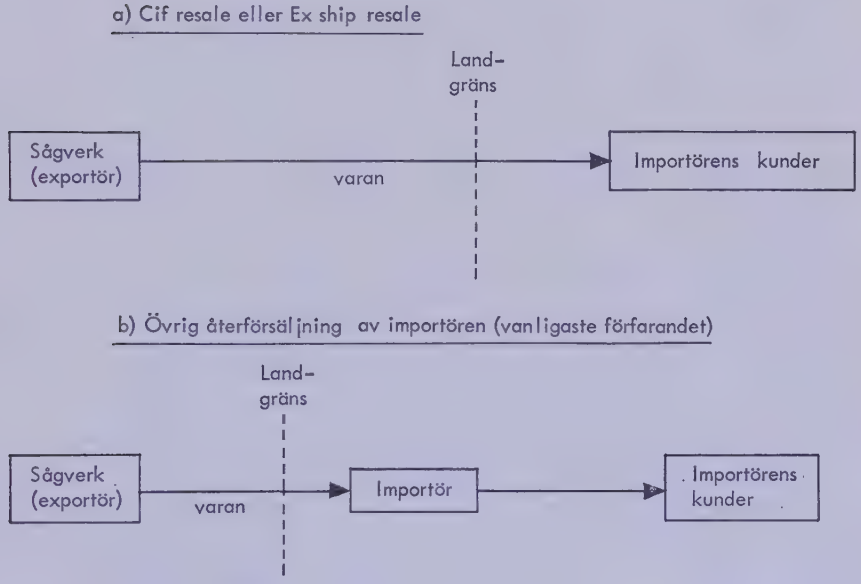


Fig. 4: c. Varan.

Den kundbearbetning som bedrivs i opersonlig form, dvs. som annonsering eller s.k. direktreklam utan personlig adressat, är förhållandevis obetydlig vid trävaruexport. De svenska exportörernas reklam i Storbritannien inskränker sig till annonser någon enstaka

[1] För en mer detaljerad beskrivning av de mellan importören och konsumenten liggande leden samt de alternativa försäljningsvägarna för denna del av distributionskedjan se nedan kap. 6 s. 115 f.

gång i fackpressen. Dessa innehåller vanligtvis exportörens och agentens namn, adress samt skeppningsmärke. Agenternas annonser förekommer något oftare i branschpressen men innehåller endast namn och adress. För de mest omfattande annonserna svarar importörerna eftersom de även anger vilka varor de har till försäljning. Överhuvudtaget gäller dock att all kundbearbetning i form av reklam är föga betydelsefull inom trävaruhandeln.[19]

Kundbearbetningen sker i stället med hjälp av försäljarbesök, telefonsamtal, brev etc. Exportörens insats kan i huvudsak sägas inskränka sig till ett antal försäljarbesök varje år samt en indirekt bearbetning via praktiskt taget dagliga telex- och telefonkontakter med agenten som i sin tur svarar för den direkta kundbearbetningen av importören. Även den sistnämndes kundbearbetning är huvudsakligen av personlig karaktär.

Exportören erhåller nästan all information om den brittiska marknaden från sin agent i Storbritannien. En mindre mängd får han dock från intresseorganisationer som Svenska Trävaruexportföreningen samt från fackpressen exempelvis Svensk Trävaru- och Pappersmassetidning, Sågverken, The Timber Trades Journal etc. Viss information inhämtar exportören även under de tidigare nämnda försäljningsresorna.

Importörens information om exportörerna och exportmarknaderna kommer från agenterna men även från intresseorganisationer som The Timber Trade Federation samt branschpublikationer. Mer ingående upplysningar om ett visst sågverk kan importören erhålla då sågverkets försäljningschef kommer på kundbesök. De uppgifter om kunderna som importören eftersträvar, inhämtar han via de direkta kontakterna samt i vissa fall från andra importörer. Likviditets- och soliditetsupplysningar etc. om köparna fås på konventionellt sätt från bankerna. Vi kan konstatera att agenten har en nyckelposition när det gäller informationsutbytet mellan marknaderna (se fig. 4: e).

Exportörens behov av kreditupplysningar om importörerna tillgodoses av agenten som från de kreditåterförsäkringsinstitut han

[19] För en närmare motivering av detta påstående se Ervasti, S., Metsäntuotteet Ison-Britannian rakennusaineiden mainnonassa. Summary: The Position of Forest Products in Advertising of Building Materials in Great Britain, Helsinki 1960. (Reprint from Silva Fennica 104) samt Sandelin, M., Long-Run Sawnwood Market Trend. Svensk Trävaru- och Pappersmassetidning nr 9. 1963, s. 504—518.

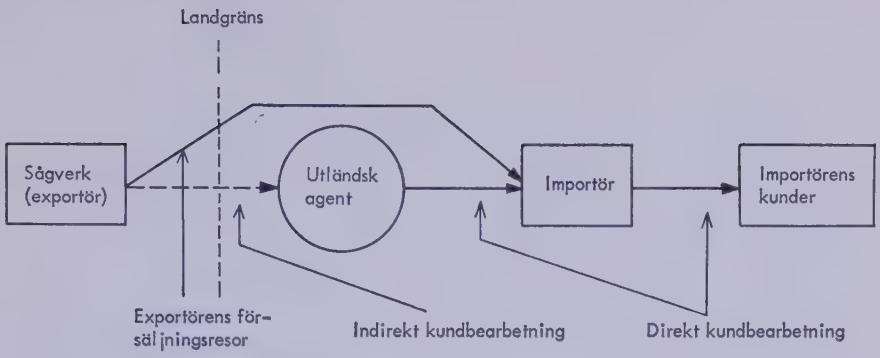


Fig. 4: d. Kundbearbetning.

anlitar erhåller mycket goda upplysningar om importörernas finansiella ställning, vilka han sedan i valda delar vidarebefordrar till sågverket.

Direkt export genom inhemsk agent[20]

År 1963 torde det ha funnits ett 75-tal agenter i Sverige som arbetade med trävaror. Av dessa sysslade dock endast ungefär 25 st. med exportförsäljning. Flera av dessa 25 agenter arbetade även med andra varor än sågat och hyvlat såsom exempelvis rundvirke, sleepers, pitprops, lådbräder, wallboard, plywood, snickerier, massa, papper etc. De övriga 50 agenterna, men även flertalet av de som var inriktade på exportförsäljning, arbetade på den svenska trävarumarknaden. Detta kan försiggå på så sätt att exempelvis en trävarugrossist i södra Sverige vänder sig till en agent i Göteborg och ber honom skaffa fram en viss vara. Agenten sätter sig nu i kontakt med ett antal sågverk, exempelvis norrländska när grossistens önskemål angående varan är sådana att ett dylikt sågverk närmast kommer i fråga. På grund av sina kontakter med sågverken kan agenten i många fall lättare spåra upp önskade specifikationer. För köparen ställer det sig inte sällan fördelaktigare att anlita agent än att själva handha det många gånger tidsödande och

[20] Data och fackuppgifter i detta avsnitt har erhållits vid intervjuer med Dir. Erik Thelin, Firma Jacob Versteegh, Stockholm, Dir. Victor Folin, Firma Gustaf Öhrn AB, Stockholm samt från Svenska Trävaruagentföreningens medlemsförteckning år 1963 kompletterad med Handbook of the Northern Wood Industries, 1958, a.a. och muntliga uppgifter.

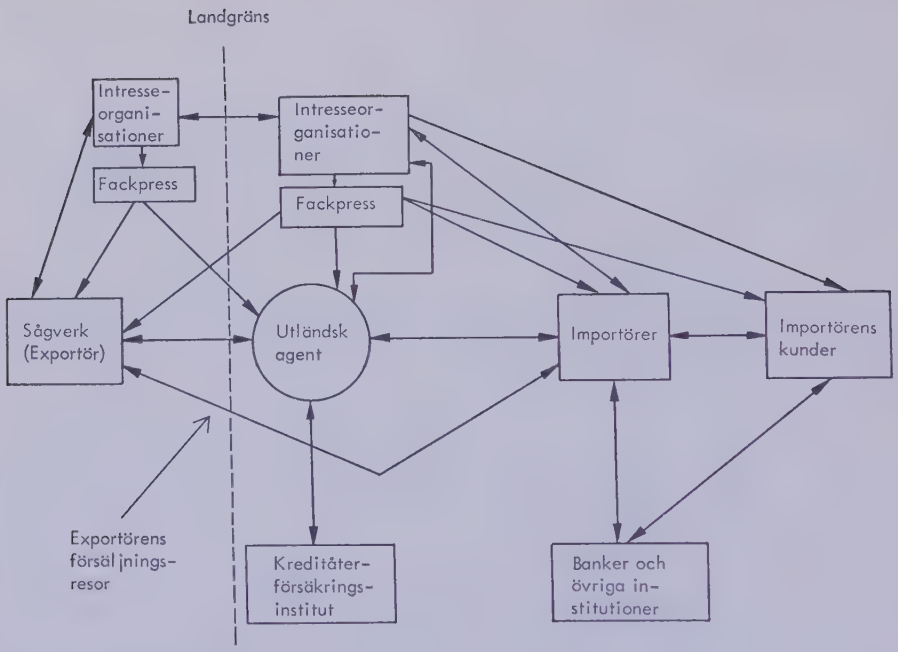


Fig. 4: e. Information.

kostsamma sökandet efter leverantör. Så är särskilt fallet om det geografiska avståndet mellan köpare och säljare är stort.

Men låt oss koncentrera intresset till de ca 25 agenter som sysslar med exportförsäljning (exportagenterna). Agenternas uppdragsgivare kan vara små, medelstora och stora sågverk. För de stora och flera av de medelstora förmedlar man försäljningar nästan uteslutande på avlägsna och mindre betydelsefulla marknader. Detta är fullt naturligt, eftersom nyssnämnda sågverk har egna agenter på de viktigaste västeuropeiska marknaderna. Man kan alltså grovt uttryckt säga att en exportförsäljande agents uppdragsgivare kan vara sågverk av olika storlek men när det gäller affärer med de europeiska marknaderna, särskilt Storbritannien, så är uppdragsgivarna till övervägande delen små och medelstora sågverk.[21]

Initiativet till en försäljning kommer oftast från agenten som kan ha fått en förfrågan från kontaktagenten(erna) i utlandet.

[21] De större exportagenternas uppdragsgivare/sågverk är spridda över nästan hela Sverige och är naturligtvis också desamma år från år.

Den svenske agenten sätter sig i förbindelse med de sågverk han tror kan ha någonting till försäljning. Men varifrån initiativet kommer beror i hög grad på om det råder säljarens eller köparens marknad. I det senare fallet torde sågverken många gånger be agenten att försöka finna avsättning för deras varor.

Tidigare sade vi att exportagenten står i kontakt med agenterna i utlandet vilka i sin tur bearbetar importörerna. Det förekommer också att agenten förmedlar försäljningar direkt till importörerna och även konsumenterna i köparlandet, men detta är sällsynt beträffande Storbritannien p.g.a. den starka sammanhållningen inom agent- och importörsleden i detta land (se vidare därom i kapitel 6). Exempel finns dock där några större förbrukare köper direkt genom agent här i Sverige. Det förekommer också att några exportagenter uppträder som exportgrossister för sågade och hyvlade trävaror, oftare dock för produkter som wallboard, plywood etc. Även det omvända existerar, nämligen att en exportgrossist i vissa fall uppträder som exportagent.

Liksom för de stora exportsågverken infaller försäljningstopparna för exportagenterna under hösten och sommaren. Detta faller sig ganska naturligt eftersom de nordiska exportsågverken presenterar den första stocknotan i början på hösten samt de kompletterande stocknotorna under sommaren därpå varvid köparna koncentrerar inköpen till dessa tidpunkter.

Nästan all export, som den svenske agenten vidareförmedlar, sker på cif-basis. Ibland bistår även agenten exportören med anskaffning av tonnage. För att belysa exportförfarandet vid anlitande av exportagent kan vi konstruera följande exempel. En förfrågan inkommer till den engelske agenten från en importör som önskar köpa ett visst trävaruparti. Den engelske agenten sätter sig i förbindelse med sin agent i Sverige. Denne tar i sin tur kontakt med de sågverk han tror kan ha det önskade varupartiet. Om nu ett av sågverken kan effektuera beställningen vidtager ett visst förhandlande om pris, kvantitet, kvalitet etc. mellan sågverk och importör via agenterna i Sverige och Storbritannien.

När överenskommelse är nådd undertecknar köpare och säljare kontraktet.[22]

[22] Den engelske agenten tillställer importören ett kontraktsexemplar för underskrift. Samtidigt sänder den engelske agenten en kontraktskopia till agenten i Sverige för vidarebefordran till exportören. Det av denne undertecknade

Hur pass aktiv del den svenske agenten tager i själva försäljningsförfarandet beror på sågverksledningens kunnande samt på det förtroende agenten åtnjuter hos sågverket. Vanligast torde vara att säljaren själv sköter befraktning och fakturering. Försäkrandet av lasten sköter alltid säljaren själv. Agentens insats inskränker sig alltså här till att vidarebefordra dokumenten (konossement, faktura, specifikation) till den engelske agenten. Ibland förekommer det, särskilt då sågverket önskar snar betalning, att det själv avsänder dokumenten till den utländske agenten. Den vid exportaffärer ovana sågverksledningen låter dock helst dokumenten gå genom den svenske agenten så att denne kan kontrollera att handlingarna är korrekta.

För sitt förmedlingsarbete erhåller exportagenten en kommission som vid affärer på Storbritannien oftast är 1 %. Kommissionen beräknas på fob-värdet och fördelas på så sätt att av det totala kommissionsbeloppet 2,5 % tager den engelske agenten 1,5 %. Står den senare delcredere erhåller han ytterligare 0,5 % i delcrederekommission. På de flesta andra marknader där den utländske agenten inte står delcredere delar agenten i export- och importlandet broderligt på det totala kommissionsbeloppet 3 %, dvs. 1,5 % åt vardera agenten. När det gäller vägarna för äganderätten, varan, informationen och kundbearbetningen innebär inte tillkomsten av en exportagent i distributionskedjan mellan sågverk och utländsk agent några större förändringar.

Vägarna för äganderätten och varan är helt oförändrade. Ser vi till informationen och kundbearbetningen medför tillkomsten av en inhemsk agent enbart en dubblering av den tidigare skisserade utländske agentens verksamhetsområde (se ovan s. 69 och 70).

Innan vi avslutar detta avsnitt om exportagenterna skall följande sammanfattning göras:

1. Exportagenterna svarar för ca 8 % av Sveriges export av sågade och hyvlade trävaror till Storbritannien.
2. Exportagenterna är ungefär 25 st. till antalet

kontraktet vidarebefordras av den svenske agenten till sin kollega som sedan förvarar de båda undertecknade kontrakten. Säljaren får dock behålla en kontraktskopia liksom även köparen (importören), i vissa fall behåller också den svenske agenten ett exemplar. Det sistnämnda förekommer i de fall säljaren överlämnar åt exportagenten att anskaffa tonnage och uppgöra fakturan.

3. Exportagenterna har sin verksamhet förlagd till framförallt Stockholm och Göteborg
4. Exportagenterna har sin största betydelse för små och medelstora sågverk samt vid affärer på mindre och avlägsna importmarknader.

Indirekt export via exportgrossist[23]

I Sverige torde det ha funnits ca 150 exportgrossister år 1963, av dessa var dock endast ett trettiotal verksamma med export till Storbritannien. Majoriteten av dessa exportgrossister har sina huvudkontor i Stockholm och Göteborg. Exportgrossisten eller kajexportören, som han även brukar benämnas, köper upp sin vara huvudsakligen från små och medelstora sågverk. Leverantörerna kan vara geografiskt spridda men oftast försöker man koncentrera dem till vissa distrikt. En av de största exportgrossisterna i Sverige har en grupp av leverantörer i Hälsingland och Härjedalen från vilka utskeppningar sker över Söderhamn (Stugsund). En annan grupp av leverantörer åt samma exportgrossist är lokaliserade till Gästrikland och Dalarna, utskeppningshamn är Gävle. Från de övriga leverantörsdistrikten sker exporten över Stockholm och Norrköping. Oftast är leverantörerna desamma år från år. Vissa av dessa sågverk kan vara tekniskt och administrativt välskötta och med god kvalitetssortering av virket. Hos dessa behöver varken exportgrossisten eller hans s.k. "klampare",[24] dvs. de kontrollmän som ser till att sågverkets leveranser håller den önskvärda standarden, göra särskilt täta besök. Hos andra leverantörer måste däremot dessa klampare ibland kontrollera varan och bistå med råd och anvisningar. Det kan även förekomma att exportgrossistens kontrollmän före lastningen på en båt av ett inköpt parti kan föranstalta omsortering p.g.a. att leverantören har felaktigt sorterat varupartiet.

[23] De data och fackuppgifter som redovisas i detta avsnitt om exportgrossisten baseras på tidigare angivna handböcker samt på flera intervjuer med Dir. T. Nyström, Stockholm (mars 1964). Även från kontraktsformuläret Sveavagn har viktiga uppgifter erhållits.
[24] Endast några få exportgrossister har anställda klampare.

Under senare delen av sommaren uppskattar exportgrossisten de olika marknadernas efterfrågan den kommande säsongen. På grundval av dessa skattningar företager han inköp från sina leverantörer. Det kan därvid förekomma att de stora exportgrossisterna köper huvuddelen av de mindre sågverkens produktion. Dessa inköp som görs i början på hösten är basinköp, dvs. inköp av sådana kvantiteter, kvaliteter och dimensioner som man av erfarenhet förväntar sig vara de lättaste att vinna avsättning för. Köpet göres oftast upp på kontraktsformuläret "Sveavagn" vilket upprättas i 2 exemplar. Betalningen sker då exportgrossisten erhåller fakturan från leverantören. Det kan också förekomma att exportgrossisten genom förskott finansierar denne. Betalningsvillkoren är oftast sådana att man betalar leverantören efter erhållande av fakturan "inom 10 dagar minus 2,5 % diskonto" eller "inom 30 dagar från fraktsedelns datum minus 2 % diskonto" eller slutligen "med köparens accept å säljarens tratta per 3 månader från fraktsedelns datum".[25]

Som tidigare nämndes söker exportgrossisten att i görligaste mån kontrollera virket innan det från leverantörens/sågverkets brädgård via järnvägs- eller lastbilstransport lastas på båt i närmaste utskeppningshamn. Har icke köparen hämtat varan före senast det i kontraktet överenskomna datumet eller, om inget sådant överenskommits, 2 månader efter den tidpunkt varorna skall vara färdiga för leverans, utfärdar säljaren en approximativ faktura som tillställs exportgrossisten för betalning. Har denne fortfarande icke utbeordrat varan 3 månader efter det att den approximativa fakturan utsänts, måste han betala lagerhyra för varan. Hyrestiden får dock icke överskrida 6 månader. Exportgrossisten kan således trots att han nästan aldrig befattar sig med varan fysiskt ändå blir tvungen att vid vissa tillfällen bära lagringskostnaderna. Vad som i övrigt reglerar exportgrossistens inköpsförfarande framgår av ovannämnda kontraktsformulär.

De exportgrossister som bedriver försäljning på Storbritannien arbetar på nästan exakt samma sätt som de direktexporterande sågverk vi tidigare berört. Initiativet till en exportförsäljning kan komma endera från agenten i Storbritannien eller från exportgrossisten själv. En "kajexportörs" säsongmässiga försäljningsmönster

[25] Se kontrakt Sveavagn 1956, klausul 8.

sammanfaller relativt väl med ett exportsågverks. Detta gäller dock i mindre grad exportgrossisterna i södra och sydvästra Sverige, främst Göteborg, vilka exporterar, förhållandevis stora kvantiteter i januari, februari och mars, då de flesta norrländska och mellansvenska exportsågverkens skeppningar ligger nere p.g.a. ishinder.

Den dominerande delen av exportgrossisternas export till köpare i Storbritannien sker på fob-basis; även här utgör dock de syd- och sydvästsvenska exportgrossisterna undantagen. De senare skeppar nämligen en betydande del av sina leveranser till Storbritannien med linjefartyg och på cif-villkor. Ibland förekommer även samlastning mellan ett exportsågverk och "kajexportör" för att bättre kunna tillvarataga båtens lastutrymme.

Exportgrossistens försäljningar till Storbritannien sker oftast med hjälp av engelsk agent. Betalningsförfarandet är detsamma som vi ovan beskrev för exportsågverket. Det förekommer relativt ofta att exportgrossisten har etablerade försäljningskontakter med mer än en agent i importlandet. Någon export direkt till importörerna eller konsumenterna förekommer knappast när det gäller Storbritannien. Vid försäljningar till Tyskland och Danmark är däremot sådana direktförsäljningar vanliga.

För det mindre sågverket, som kanske har en ledning som saknar språkkunskaper och är ovan med exportaffärer, är det givetvis av ett visst värde att kunna sälja till en svensk grossist de kvantiteter man annars kanske varit tvungen att försöka exportera på egen hand. Många gånger kan det även vara en viss trygghet för det mindre sågverket med osäkra försäljningsmöjligheter både på hemma- och exportmarknaderna, att redan vid säsongens början kunna sälja större delen av årets produktion till en "kajexportör". Troligt är också att dessa sågverk har svårt att egenhändigt exportera varan till ett bättre pris än det som uppnås vid försäljning till en exportgrossist, eftersom skeppningsmärket många gånger är okänt för köparna. Vi kan således konstatera att för de mindre sågverken kan exportgrossisten vara en betydelsefull försäljningsmöjlighet. Men även de stora exportsågverken utnyttjar exportgrossisten som en avsättningsmöjlighet, särskilt när efterfrågan är svag på importmarknaderna.[26]

[26] Exportgrossisten kan få sitt eget skeppningsmärke påstämplat varupartiet vid leveransen från sågverket.

Genom inköp av varor av olika kvaliteter, dimensioner etc. från sågverk runt om i landet kan exportgrossisten många gånger erbjuda köparen i importlandet ett rikhaltigare sortiment än det enskilda sågverket. Eportgrossisten kan också genom sitt kunnande om olika sågverk och deras produktioner samt genom direkta beställningar av specialsågning skaffa fram ovanliga dimensioner i de mängder köparen önskar. Exportgrossisten ställer således inte enbart samman ett eget sortiment utan påverkar också i viss mån det sortiment sågverket sågar fram. Eftersom köparen vanligen värderar varor från olika distrikt i Sverige och från de individuella sågverken inom distriktet olika i kvalitetshänseende, bidrar exportgrossisten till att förenkla importörens inköpsproblem. Det bör nämligen vara en underlättning för denne, om han dels vill ha högklassig sågvara för snickerier från södra Norrland, dels furu för emballageändamål från Småland att i stället för att göra affärer med flera producenter på geografiskt vitt skilda orter kunna vända sig till en exportgrossist.

Relativt ofta förekommer det att exportgrossisten genom förskott till leverantören/sågverket finansierar den senares verksamhet. Till sina kunder/importörer, särskilt på marknader som Grekland, Algeriet etc., kan det även inträffa att exportgrossisten måste acceptera utsträckt kredittid utan att kunna genomdriva ersättning härför.

Beträffande varans, äganderättens, kundbearbetningen och informationens vägar gäller för dessa i stort sett att de efter överskridandet av exportlandets gränser följer exakt samma kanaler som de vi tidigare skisserade för exportsågverket. De nedanstående figurerna skildrar därför främst förhållandena i exportlandet, i övrigt hänvisas till s. 67, 69 och 70.

Äganderättens väg tarvar knappast några kommentarer i det här sammanhanget utan framgår av nedanstående figur samt av de upplysningar som ovan lämnats på s. 66 f.

Som tidigare nämndes befattar sig inte exportgrossisten på annat sätt med varan än att han ibland kontrollerar dess sortering, kvalitet etc. (se fig. 4: g).

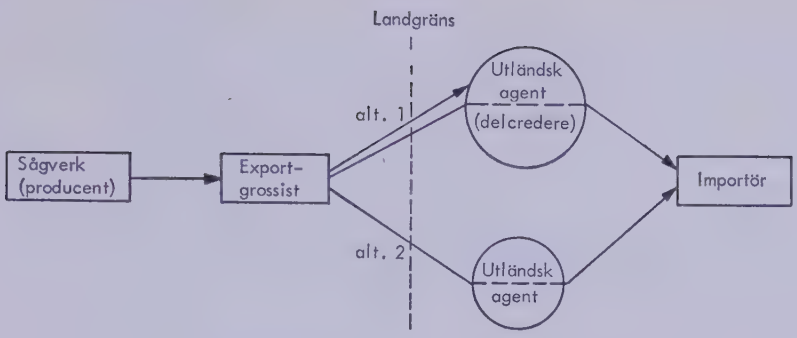


Fig. 4: f. Äganderätten.

Väg för kundbearbetning

Ungefär fyra gånger om året besöker exportgrossisten importörerna i Storbritannien varvid viss kundbearbetning sker. I övrigt är all annan kundbearbetning överlämnad i den brittiske agentens händer. Vi behöver således inte skissera någon speciell figur utan kan helt och hållet hänvisa till den som presenterats för exportsågverket på s. 69.

Väg för information

Rent allmänt kan sägas att den information exportgrossisten ger sina leverantörer är mycket diminutiv. Det kan visserligen hända att han någon gång om året, oftast före skeppningssäsongens början, håller ett s.k. informationsmöte. Vid detta framlägger han sina

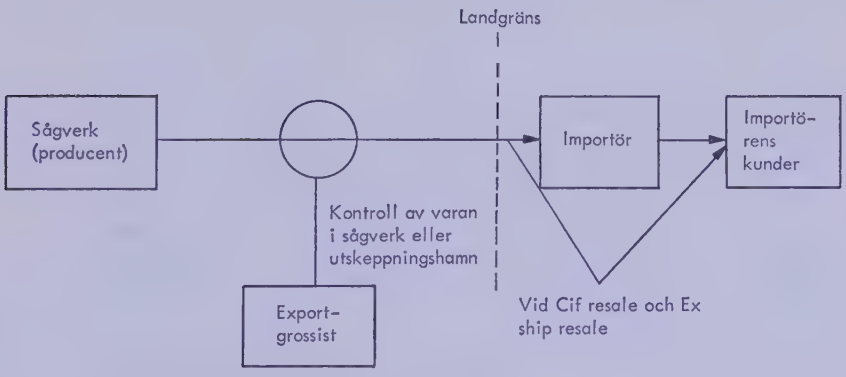


Fig. 4: g. Varan.

åsikter om den väntade efterfrågan på olika marknader, konkurrentländernas förmodade uppträdande, prisutvecklingen, köparens sorteringskrav etc. Information i den andra riktningen, dvs. avgivande av upplysningar till agenten eller importören om leverantörerna existerar icke. Man måste alltså noga komma ihåg att för exportgrossistens kunder är leverantören/sågverket anonym. Det ligger heller icke i exportgrossistens intresse att sprida någon upplysning till importören eller agenten om sina leverantörer.

Vissa slutsatser om varans kvalité kan dock köparen på förhand draga när han av stocknotan eller på grundval av andra upplysningar får reda på över vilken utskeppningshamn varan kommer att skeppas. Han tror sig nämligen veta, som vi tidigare sagt, att vissa områden i Sverige har högre timmerkvalitet än andra. Informationer om leverantören erhåller exportgrossisten först och främst genom personliga besök vid sågverken samt via brev och telefonkontakter. I övrigt kan sägas att förbindelserna mellan leverantörerna och exportgrossisterna oftast är så gamla att de senare har mycket djupgående kunskaper om de tidigare. Om nya leverantörer kan han skaffa upplysningar från kollegerna och från bankerna. När det gäller informationens väg från exportgrossist till utländska förbrukare hänvisas till vad som ovan sades beträffande exportsågverkets informationsvägar (se fig. 4: e).

De flesta exportgrossisterna i Sverige kombinerar sin exportverksamhet med grossiströrelse på den svenska trävarumarknaden. Deras produktsortiment är därför icke enbart begränsat till sågade och hyvlade trävaror utan även wallboard, plywood, snickerier etc. saluföres (i några fall även massa och papper). De senare produkterna kan också ingå i deras exportsortiment. I några fall förekommer det att exportgrossister förutom sin grossistverksamhet på den svenska marknaden även arbetar som detaljister (trävaruhandlare), vilket innebär att företaget även är brädgårdsinnehavare. Exempel finns också på firmor som har eget sågverk. Slutligen kombinerar ett mindre antal exportgrossister, som vi tidigare nämnde, sin grosshandel med agentverksamhet. Denna dubbelroll söker man från både grossist- och agenthåll så långt möjligt är begränsa och helst avskaffa.

5

DEN BRITTISKA IMPORTEN OCH FÖRBRUKNINGEN AV BARRTRÄVAROR

Importen

Varje år importerar UK stora mängder trä från mer skogrika länder i Europa, Amerika, Afrika och Asien. Denna import består av såväl mjuka som hårda träslag samt olika bearbetningsformer därav.

År 1962,[1] som var ett toppår vad avser Storbritanniens export och import som helhet och ett mellanår när det gällde trävarorna, uppvisade en trävaruimport belöpande sig totalt till 216 miljoner pund. (Trävaruimportens värde var år 1961 234 miljoner och år 1963, 220,1 miljoner). Jämför man trävaruimportvärdet med Storbritanniens hela import år 1962 som uppgick till 4 492 miljoner, finner man dock att trävarorna spelar en relativt obetydlig roll värdemässigt sett.

Av de 216 miljonerna svarade de sågade och hyvlade trävarorna av både mjuka och hårda träslag samt pitprops, sleepers, telegrafstolpar etc. (dvs. råmaterialen och halvfabrikaten) för ca 157 miljoner pund. Detta innebar att år 1962 de lågbearbetade trä-

[1] Genomgående i detta kapitel har författaren koncentrerat intresset till år 1962. Detta kan synas förvånande, eftersom vissa data för 1963, 1964 och 1965 finns offentliggjorda när denna bok publiceras. Orsaken är att de intervjuuppgifter och specialdata om trävaruförbrukningen som erhölls under studierna i Storbritannien sommaren 1963 gällde är 1962. Dessutom visade sig detta år vara det mest lämpliga för den "end-use"-undersökning som redovisas i senare delen av detta kapitel samt i appendix (för ytterligare detaljer se s. 89 not 6.)

Tabell 5: 1. Storbritanniens import av trävaror 1962 fördelad på olika träslag och skilda bearbetningsformer

Varutyp	Värde 1962	
	Importvärdet i £ 1 000 cif	Procent av totala trävaru-importvärdet
Barrträvaror (softwood) inkl. hugget och hyvlat virke[1]	115 346	53,3
Hardwood[2]	26 903	12,4
Pitprops	5 317	2,4
Plywood	30 837	14,3
Sleepers	3 411	1,6
Telegrafstolpar	1 951	0,9
Lådbräder	2 753	1,3
Fanér	2 861	1,3
Andra trävaror och varor framställda av trä	26 946	12,5
Summa	216 325	100,0

[1] Hyvlat och hugget virke ingår med 1 986 respektive 257 tusen pund.
[2] Hardwood = hårda träslag som teak, ek, etc. Betecknas även non-coniferous.

Källa: U.K. Timber Supplies 1962, Statistic Supplement to The Timber Trades Journal den 20/7 1963.

varorna var den största importvaran av s.k. "basic materials" och översteg den näst största varugruppen ull med ca 20 miljoner pund.[2]

De högbearbetade trävarorna (fanér, plywood, fiberplattor, träull, trämjöl, lådbräder, spolar etc.) svarade för skillnaden mellan 216 och 157 miljoner, dvs. för 59 miljoner pund.

Hur Storbritanniens trävaruimport fördelade sig både värdemässigt och procentuellt på olika träslag och bearbetningar framgår av tabell 5: 1. Som synes svarar barrträvarorna för drygt 50 % av totala trävaruimportvärdet.

[2] Se Year Book of Timber Statistics 1962 och 1963. Publicerad av The Timber Trade Federation of the United Kingdom, London 1963 och 1964.

Det i tabell 5: 1 angivna totala trävaruimportvärdet fördelade sig på de viktigaste exportländerna enligt följande:

Tabell 5: 2. Storbritanniens totala import av trävaror från skilda länder år 1962 i procent och milj. pund

Exportland	1962	
	%	£
Finland	22	47,5
USSR	16	34,2
Kanada	15	32,8
Sverige	12	26,9
Övriga länder	35	74,6
Summa	100	216,0

Källa: Se ovan tabell 5: 1.

Enbart de *sågade och hyvlade barrträvarornas* volymmässiga fördelning på skilda exportländer framgår av bilaga 7. Den värdemässiga fördelningen återfinns i tabell 5: 3.

Tabell 5: 3. Storbritanniens import av sågade och hyvlade barrträvaror år 1961, 1962 och 1963 i procent, milj. pund och milj. kronor.

Export-land	1961			1962			1963		
	%	milj. £	milj. kr[1]	%	milj. £	milj. kr[1]	%	milj. £	milj. kr[1]
Finland	30	37,8	548	27	31,2	452	24	30,8	447
USSR	22	27,3	396	23	26,4	383	25	32,7	474
Sverige	19	24,4	354	17	19,4	281	16	20,7	300
Kanada	18	22,8	331	19	22,1	321	20	25,1	364
Övriga länder	11	14,0	203	14	16,0	232	15	18,7	271
Summa	100	126,3	1 832	100	115,1[2]	1 668	100	128,0	1 856

[1] Omvandling har skett från pund till kronor genom multiplicering med 14,5.
[2] Denna totalsiffra överensstämmer ej med den i tabell 5: 1 p.g.a. att det huggna virket ej är inkluderat.

Källa: Year Book of Timber Statistics 1963 a.a.

Med omvandlingssiffrorna för en standard i minnet inser man genast vid studium av bilaga 7 att det är volymmässigt sett oerhört skrymmande mängder trä som varje år når de brittiska hamnarna. Dessa mängder kan en tid lagras i hamnmyndigheternas utrymmen, om lasten lossas vid allmän kaj eller i importörens egna magasin (brädgård) då denne innehar kajanläggning. Senast sagda är långt ifrån ovanligt om vi undantar de största hamnarna. Efter det att trävarorna lossats och eventuellt lagrats i hamnen, transporteras de vidare med bil, järnväg och ibland pråm till en längre in i landet belägen brädgård.

Av införselhamnarna är London den betydelsefullaste och svarar för ca 25 % av totala importvolymen av sågade och hyvlade barrträvaror. På senare år har förmärkts en klar stegring av importen över de mindre hamnarna. Orsaken till detta har varit att allt fler importörer skaffar sig egna kajanläggningar i dessa. Dessutom är kran- och hamnhyrorna lägre, stuveriarbetarstrejkerna mindre ofta förekommande och sist men inte minst kötiderna kortare för lossningsberedda båtar.

Förbrukningen

Redan i kapitel 1 beskrev vi kortfattat trävarornas distributionsvägar på den brittiska marknaden. Vi skall i nästa kapitel återkomma till dessa och mer i detalj presentera dem liksom de olika distributionsleden. Innan dess bör dock utredas av vem, hur och för vilka ändamål trävarorna förbrukas. Från början skall vi göra en distinktion mellan sådana förbrukare som exempelvis snickerifabriker, trähusfabriker etc., vars huvuduppgift är att omvandla varan till en mer bearbetad produkt och sådana som slutgiltigt konsumerar varan i mer eller mindre bearbetad form exempelvis privatpersoner, byggnadsentreprenörer etc. De förra har vi benämnt *träindustrier* eller enbart producenter de senare *direkta förbrukare*. Den sistnämnda beteckningen är inte helt korrekt eftersom till exempel byggnadsentreprenören på sätt och vis producerar ett hus av de inköpta trävarorna.

Problemet blir ännu mer komplicerat då man betänker att det

finns fall då byggmästaren bygger en serie hus som, när de färdigbyggts, försäljes med tomt och allt till privatpersoner. Skillnaden mellan en sådan byggmästare och en trähusfabrik är främst att den senares hela verksamhet är inriktad på att industriellt tillverka trähus för försäljning, medan byggmästaren mera hantverksmässigt och endast tillfälligtvis producerar som nyss beskrevs.

När man studerar Storbritanniens totalimport av sågade, huggna och hyvlade barrträvaror år 1962 (se tabell 5: 1 och bilaga 7), finner man att ca 98,5 % kvantitetsmässigt och något mindre värdemässigt sett består av sågade plank, bräder och battens. De övriga 1,5 % består av hyvlade battens och bräder och en ringa mängd hugget virke. Även om vi tar hänsyn till importen av lådbräder som uppgick till ungefär 29 tusen std år 1962 samt värdemässigt till 2,8 miljoner pund (se tabell 5: 1), kan vi i alla fall slå fast att den allt överskuggande mängden barrträvaror som anländer till Storbritannien har undergått endast den primära bearbetningen nämligen sågningen. Detta innebär att huvuddelen av barrträvaruimporten kommer att vidarebearbetas i Storbritannien för att konsumenten skall kunna erhålla de produkter han behöver för skilda ändamål som dörrar, fönsterkarmar, köksskåp, trappor etc. En viss mängd går också obearbetad till husbyggen för att användas till "takstolar", "bärlinor", konstruktionsvirke i byggnadsställningar, formsättning etc. Vissa produkter som ställningsplank och lådor förtjänar extra uppmärksamhet p.g.a. att de används flera gånger. De förbrukas således inte direkt eller uppgår inte i en annan produkt förrän kanske efter en längre tids användande.

Som nämnts undergår en stor del av softwoodsimporten fortsatt bearbetning i Storbritannien. Härvid kan man skilja mellan *lägre* och *högre bearbetning*. Med lägre menar vi den ytterligare försågning (främst klyvning) och/eller hyvling som varan underkastas samt den impregnering av virket som ibland sker för att skydda det mot fukt, insektsangrepp, eldfara etc.

Med högre bearbetning avses bearbetning i exempelvis snickeri- eller lådfabrik till en färdig produkt som kan vara ett köksskåp respektive en kabeltrumma.

Skillnaden mellan lägre och högre bearbetning grundar sig således framför allt på det faktum att den vara, som gått igenom ett sågverk och/eller hyvleri sedan i många fall kan bli föremål för ytterligare bearbetning i till exempel en snickerifabrik, medan

däremot de varor som kommer från en högre bearbetning därefter sällan eller aldrig blir föremål för någon ytterligare bearbetning annat än vissa justeringar.

Ur exportörens synpunkt är det givetvis av vikt att få kunskap om vilken bearbetning som hans produkter genomgår för att rätt kunna avpassa sin konkurrensinsats därefter.

Vi bör alltså ta reda på:

1. vilken form av bearbetning varan genomgår i olika led
2. i vilken typ av industri bearbetningen sker och för vilka ändamål
3. hur stor konsumtionen av softwood är i Storbritannien samt hur den fördelar sig på skilda förbrukningssektorer och förbrukningselement
4. hur den framtida konsumtionsutvecklingen kommer att se ut samt
5. hur de svenska barrträvarorna förbrukas i U.K.

Den första frågan skall vi återkomma till i nästa kapitel varför nästa åtgärd blir att försöka besvara fråga 2.

Nedanstående tablå ger i grova drag svaret på frågan var bearbetning sker och för vilka ändamål, dvs. med avseende på vilka produkter som framställs. Uppställningen är på intet sätt komplett, men torde utgöra en tillräcklig grund för den fortsatta analysen av trävarornas förbrukning.

Lägre bearbetning i:	*Produkttyper:*
Sågverk/hyvleri	Försågade och kluvna plankor, battens bräder etc., hyvlade golvbräder, ytbeklädnadsbräder (weatherboards), lister etc., impregnerat virke.
Högre bearbetning i:	
Snickerifabrik	
a) dörrtillverkare b) fönster- och dörrkarmstillverkare c) tillverkare av inbyggda enheter (skåp, garderober etc.)	Fönster, dörrar, karmar, köksskåp och övriga inbyggda skåp, dörr- och fönsterfoder, trappor, paneler, hyllor, möbeldetaljer, skol- och sjukhusinredningar, staket, kontors- och butiksdiskar etc.

Trähusfabrik	
a) tillverkare av monteringsfärdiga trähus b) tillverkare av träkonstruktioner	Trähus, färdigbyggda hussegment, beställningstillverkning för olika byggnads- och konstruktionsändamål, baracker, trädgårdsskjul etc.
Lådfabrik	Lådor, lådbräder, kabeltrummor, packlårar etc.
Möbelfabrik	Säng- och soffbottnar, bokhyllor, bord, köksstolar, bänkar, kontorsinredningar, skolbänkar etc.
Listfabrik	Tavellister, dekorationslister etc.

Förbrukningssektorerna

Den brittiska softwoodkonsumtionen äger rum inom tre stora sektorer nämligen:

a) bostadsbyggandet
b) emballage
c) övrig förbrukning

Bostadsbyggandet är den största förbrukarsektorn. Man brukar räkna med att i Storbritannien ca 40 %[3] av totala barrträvarukonsumtionen går till denna sektor. Detta innebar 1962 då softwoodkonsumtionen uppgick till ungefär 1 658 000 std[4] att bostadsbyggandet konsumerade ca 663 000 std. Vi skall strax återkomma till dessa siffror och närmare kontrollera dem. Dessförinnan bör upprepas att denna kvantitet barrträvaror består av 1. obearbetad softwood som via de olika distributionsleden slussats fram till förbrukningsplatsen (bygget), 2. softwood som i exportledet

[3] En uppskattning gjord i UK Timber Supplies 1962, Statistics Supplement to the Timber Trades Journal 20/7 1963 s. 5 ger vid handen en andel på ca 36 %. Mr. Jennings vid TRADA Building Centre (London) angav 40 % som trolig andel. Våra egna kalkyler nedan pekar också fram mot en andel av totala softwoodkonsumtionen på ca 40 %.

[4] Den allra övervägande delen av detta är import eftersom den inhemska produktionen år 1962 endast var ca 38 000 std. (se UK Timber Supplies 1962 a.a.)

Tabell 5:4. Totala antalet färdigställda bostäder, i tusental, procentuellt fördelade på olika investerare i Storbritannien åren 1961, 1962 och 1963

Investerare	1961	1962	1963
Lokala myndigheter	37,8	40,3	40,0
Andra (statliga) myndigheter	2,1	2,1	1,9
Privatpersoner	60,1	57,6	58,1
Summa %	100,0	100,0	100,0
Totala antalet bostäder i 1 000	310,7	321,6	315,4

Källa: Annual Bulletin of Housing and Building Statistics for Europe 1963, United Nations, Genève 1964.

eller i de övriga distributionsleden genomgått lägre bearbetning innan varan förbrukas och 3. softwood som undergått högre bearbetning i importörs-, merchant-, byggvarudeltaljist- eller producentleden innan den nått platsen för det slutliga användandet.

De tre huvudtyperna av investerare inom bostadsbyggandet är följande:

a) lokala myndigheter
b) andra myndigheter (statliga)
c) privatpersoner

Samtliga dessa tre använder sig i de allra flesta fallen av byggnadsentreprenörer men kan också företaga själva byggandet på egen hand och med egen personal. Hur husbyggandet fördelar sig på olika investerare framgår av tabell 5:4.

När det gäller den andra av de tre softwoodförbrukande sektorerna, nämligen *emballage*, brukar man räkna med att ca ⅓ av den totala softwoodimporten går till denna sektor eller i runt tal 547 000 std år 1962[5]. Den dominerande konsumenten av emballage torde vara bilindustrien, vilken behöver trälådor för de bilar och bildelar som går på export.

De mängder som distribueras till emballageförbrukaren är oftast direktsålda från importören och har även i många fall genomgått lägre bearbetning i importörens sågverk i form av längd-trimning. Emballageförbrukare, typ bilfabrik, vill nämligen oftast ha speciella längder som de själva kan sammanfoga till en låda.

[5] Källa: Se ovan s. 85 not 3.

Flera emballageförbrukare, vilka omfattar en stor mängd industriföretag med de mest skilda produktionsinriktningar, konsumerar i dag relativt lite softwood jämfört med tidigare. Det är framförallt kartongpapp, plywood, pressade fiberplattor och plast som ersatt sågade och/eller hyvlade trävaror.

Det emballage som fortfarande består av softwood och som icke förbrukas av bilindustrin är kabeltrummor, instrumentlådor etc. Dessa specialtillverkas vanligtvis av en lådtillverkare. Dessutom har vi den stora mängd lådor som användes i grönsaks-, fisk- och bryggeridistributionen.

Varför konsumtionen ändock icke blir särskilt betydande i sistnämnda branscher jämfört med bilindustrin sammanhänger med att de i motsats till de senare använder lådorna om och omigen, varför varje års nyersättning är rel. måttlig jämfört med de branscher där softwoodlådorna emballerar exportvaran och alltså försvinner ur landet.

Den tredje sektorn som konsumerar softwood är all *övrig* förbrukning (statlig, lokal (kommunal) och privat verksamhet) där sågade och hyvlade barrträvaror används för andra ändamål än bostäder och emballering. Denna sektor torde ha konsumerat ca 448 000 std dvs. omkring 27 % av totalkonsumtionen. Några exempel belyser vilka konsumenter, investerare och förbrukningsobjekt vi här har att göra med.

1. *Skeppbyggnadsindustrin* (privata investerare)
   a) skeppsinredningar och däck
   b) stapel och bädduppbyggnader etc.
2. *Båtbyggnadsindustrin* (privata investerare)
   a) båtskrov, däck, tofter, kölar, hytter, åror, master etc.
   b) prånar
3. *Järnvägarna* (statliga investerare)
   a) plattforms- och stationsbyggnader, perrongtak, kontor, signallådor, skjul etc.
   b) bro-, tunnel- och viaduktkonstruktioner (byggnadsställningar och formsättning)
   c) vagnar, trallor etc.
4. *Vägbyggandet* (statliga och kommunala investerare)
   a) bro-, tunnel- och viaduktkonstruktioner (byggnadsställningar och formsättning)

b) gjutformar
c) virke för märkning av vägsträckor etc.

5. *Hamnbyggnationer* (statliga, kommunala och ev. privata investerare)
   a) kajer, dockor etc. (byggnadsställningar och formsättning)
   b) kontors- och magasinsbyggnader etc.
6. *Kraftverk och dammbyggnader samt gasverk* (statliga och kommunala investerare)
   byggnadsställningar och formsättning, skjul, baracker etc.
7. *Försvaret* (statliga investerare)
   a) skolbyggnader, baracker, skjutbanor, idrotts- och övningsattiraljer
   b) försvarsanläggningar (byggnadsställningar och formsättning)
8. *Sjukhus, skolor, fängelser, kontorslokaler och industrifastigheter* (statliga, kommunala och privata investerare)
   a) inredningar och inventarier
   b) byggnadsställningar och formsättning samt konstruktionselement
9. *Trädgårdar och parker* (statliga, kommunala och privata investerare)
   förvaringsskjul, staket, ribbor etc.
10. *Verktygs- och redskapsindustri* (privata investerare)
    handtag, skaft m.m.
11. *Elektriska industrin* (statliga och privata investerare)
    a) träbaracker för omkopplingsstationer, växelstationer etc.
    b) lådor
12. *Kemiska industrin* (privata investerare)
    cisterner
13. *Sport- och leksaksindustrin* (privata investerare)
14. *Textilindustri och konfektion* (privata investerare)
    klädhängare, bobbins etc.
15. *Möbelindustrin* (privata investerare)
    Angående produkter se ovan s. 85.

Som synes av förteckningen är det en mängd användningsområden för softwood utanför bostadsbyggandet och emballering. Främst

är det statliga, kommunala och privata investeringar i form av vägar, hamnar, skolor, sjukvård etc. samt industribyggnader och kontor. Dessa investeringar kräver barrträvaror framför allt i form av byggnadsplank, byggnadsställningar och formsättningsvirke.

De ovan (under 10—15) uppräknade exemplen på industrier konsumerar softwood främst som halvfabrikat i exempelvis redskapshandtag, borstar, möbler, spolar, trådrullar, sportartiklar, olika verktyg etc. De mängder softwood som på detta sätt förbrukas är relativt obetydliga, eftersom det är främst hardwood som utnyttjas till dessa ändamål. Detsamma gäller om softwood i möbler, kontorsinredningar, butiker etc.

Hur mycket barrträvaror av skilda bearbetningsgrad som går till olika typer av *övrig förbrukning* är ytterst vanskligt att spekulera om. Det finns nämligen ingen statistik som belyser detta. Man kan dock våga sig på att gissa att övervägande delen av konsumtionen torde vara obearbetad softwood till byggnadsställningar och konstruktioner samt hyvlad vara till golv, tak och formsättning.

Konsumtionen av barrträvaror inom bostadsbyggandet

Softwoodförbrukningen inom bostadsbyggandet är i hög grad beroende på typen av byggnader, dvs. om det gäller villor eller flervåningshus.

Det första som bör undersökas är därför hur stor del av det totala antalet bostäder som är en-, två- eller flerfamiljshus. Det är nämligen ett känt faktum, att ett flerfamiljshus förbrukar mindre softwood per bostad än ett enfamiljshus. Följande tabell belyser fördelningen mellan enfamiljshus (klassiska hustypen med tre sovrum) och flerfamiljshus i England.

För att få en uppfattning om hur softwood konsumeras inom bostadsbyggandet år 1962[6] har vissa kalkyler företagits. Dessa har

[6] Som framgår senare har mängden softwood som förbrukas inom bostadsbyggandet ett visst år erhållits genom att multiplicera antalet fördigställda nya bostäder med förbrukningen per nybyggd bostad. Detta ger en förhållandevis riktig skattning under förutsättning att icke skillnaden mellan antalet påbörjade men inte färdigställda vid årets början och slut var stor. År 1961 och 1962 var denna skillnad liten 17 000 respektive 20 000 bostäder medan den år 1963 var ca 70 000. År 1962 har därför utvalts för end-use-kalkylerna. (För ytterligare sifferuppgifter se Annual Bulletin .... 1965 a.a. tab. 2.)

Tabell 5: 5. Totala antalet nya bostäder som färdigställdes år 1961, 1962 och 1963 i Storbritannien och Sverige fördelade på skilda hustyper

Typ av bostad och totala antalet	Storbritannien			Sverige		
	1961	1962	1963	1961	1962	1963
Enfamiljshus	78	76	76[1]	27	28	29[1]
Tvåfamiljshus	22[2]	24[2]		1	1	
Flerfamiljshus	—	—	24[3]	67	67	65[3]
Övrigt	—	—		5	5	6
Summa %	100	100	100	100	100	100
Totalt 1 000	303,2	313,6	307,7	73,8	75,1	81,4

[1] En- eller tvåfamiljshus [2] Två- eller flerfamiljshus [3] Flerfamiljshus.

Källa: Annual Bulletin of Housing and Building Statistics for Europe 1962 och 1964 United Nations, Genève 1963 och 1965.

förlagts till ett appendix som följer på detta kapitel. Kalkylerna ligger fjärran från några exakta uppskattningar, eftersom statistiken på det här området är mycket ofullständig och därmed möjligheterna till goda skattningar är små. Även de utredningar som företagits i FAO:s regi[7] bygger på bristfälligt statistiskt material. Resultatet av kalkylerna i appendix har sammanfattats i tabell 5: 6. Innan denna studeras bör man hålla i åtanke att de grunddata rörande softwoodförbrukningen per bostad och hustyp på vilka kalkylerna baseras hänför sig till åren 1958 och 1959. Detta innebär att vissa värden i tabellen är för låga eller för höga beroende på hur utvecklingen har varit efter dessa år. Bottengolv av barrträ, exempelvis, torde ha fortsatt den minskning som började under krigsårens trävarurestriktioner. Volymen i tabell 5: 6 som gäller golv kan därför anses vara något för hög. Siffran som anger softwood-förbrukningen i skåp och inredningar torde däremot vara för låg eftersom en påtaglig ökning förmärktes sedan 1959. Observera att kalkylerna avser de nya bostäder som byggts således inte reparation, ombyggnad etc. av gamla bostäder.

Jämför man siffrorna i ovanstående tabell med de för Europa

[7] Se Trends in Utilization of Wood and its Products in Housing, FAO, Genève 1957.

Tabell 5: 6. Beräknad användning av softwood för olika förbrukningsobjekt inom bostadsbyggandet i Storbritannien år 1962

Förbrukningsobjekt	Volym i 1 000 std	I procent av totala softwoodvolymen
Byggnadselement:		
Tak	107	16
Golv	181	27
Ytter- o. innerbeklädnadsvirke (paneler)	100	15
		59
Snickerier:		
Dörrar, karmar, foder	73	11
Fönster	22	3
Skåp, inredningar	28	4
Trappor	36	5
Lister	16	2
		26
Byggnadsställningar o. ställningsplank (314 000 × 0,107 std)[1]	34	5
Formsättningsvirke (314 000 × 0,214 std)	67	10
		15
Summa	664	100

[1] För kommentarer se nedan not 8 samt appendix s. 100.

Källa: Författarens egna kalkyler (se appendix).

som helhet år 1955, såsom de redovisas i tabell 5: 8, finner vi att avvikelserna är ganska måttliga. Dessa består främst i att andelen softwood i byggnadselementen är högre i Storbritannien och att snickerierna samt byggnads- och formsättningsvirket svarar för något mindre andelar. När det gäller snickerierna är detta egentligen vad man på förhand kunde förvänta sig, eftersom de engelska bostäderna vanligtvis saknar fasta snickeriinredningar som inbyggda köksskåp, garderober etc. Avvikelserna i byggnads- och formsättningsvirke beror antagligen på att våra lånade siffror är för låga[8],

[8] Som framgår av appendix s. 100 har vi gjort våra beräkningar gällande förbrukningen av byggnads- och formsättningsvirke på basis av de skattningar FAO företagit för Europa som helhet. Detta innebär att de värden som redovisas i tabell 5: 6 för detta förbrukningsobjekt är tvivelaktiga.

Tabell 5: 7. Användningen av trä inom bostadsbyggandet i Sverige. Mindre tegel- och stenhus år 1955[1]

Förbrukningsobjekt	std/bostad[2]	Procent
Ytterväggar	—	—
Innerväggar	0,21	4
Källare o. golvbjälkar	0,64	12
Tak o. takbjälkar	1,93	36
Snickerier och lister	1,71	32
Byggnads- och formsättningsvirke	0,86	16
Summa	5,35	100

[1] Tabellen utryckt ur en större tabell i nedanstående angivna källa.

[2] Siffrorna omräknade från m^3 till std.

Källa: Trends in Utilization of Wood ... a.a.

men kan också motiveras med att de brittiska bostäderna, som vanligtvis är byggda i tegel, är av mer utpräglad enfamiljstyp än i något annat land i Europa[9]. Eftersom höghus och i synnerhet cementhus konsumerar mest byggnads- och formsättningsvirke skulle det senast sagda kunna motivera avvikelsen mellan Storbritannien och Europa som helhet. Som jämförelse kan nämnas att andelen byggnads- och formsättningsvirke av den totala softwoodförbrukningen per bostad i Sverige år 1955 var följande för fyra typer av bostäder:[10]

mindre trähus	5 %
mindre tegel- och stenhus	16 %
lägenhetshus av trä	17 %
lägenhetshus av tegel och sten	40 %

Av dessa värden är främst siffran som anger andelen byggnads- och formsättningsvirke i mindre tegel- och stenhus av intresse, eftersom det är denna hustyp som dominerar i Storbritannien. Vi finner då en ganska god överensstämmelse vilket även gäller de övriga användningsområdena för softwood (se ovan tabell 5: 7).

[9] Se Annual Bulletin of Housing and Building Statistics for Europe 1962 a.a.
[10] Se Trends in Utilization of Wood and its Products a.a. s. 16.

Försök till prognos

Räknar man ut den genomsnittliga softwoodförbrukningen per bostad i Storbritannien år 1962 får vi fram följande siffra:

$$\frac{238\,000 \times 1{,}668 + 76\,000 \times 0{,}843^{11}}{314\,000} + 0{,}318^{12} + 0{,}321^{13}$$

$$= 2{,}11 \text{ std}$$

Jämför vi denna med den i branschen allmänt använda, dvs. 2 std per bostad, är överensstämmelsen relativt god.

I FAO:s prognoser förväntar man sig en sänkning av förbrukningen av barrträ per bostad med 20 % från 1955 till 1970. Om en liknande nedgång, kraftigare eller svagare än Europas, kommer att äga rum i Storbritannien är svårt att avgöra i dag (december 1966), eftersom för närvarande en kraftig stegring av byggnadsintensiteten har igångsatts i England. För att kunna uppnå den höga byggnadstakt som man eftersträvar har man vänt blickarna mot industriellt tillverkade, monteringsfärdiga hus och byggnadselement. Eftersom monteringsfärdiga trähus (regelhus) har visat sig utmärkt fylla kraven på byggnadssnabbhet kan de närmaste åren medföra en konsumtionsutveckling för trävarorna i Storbritannien som man för något år sedan inte hade väntat sig.

I fackpressen har dessa till synes löftesrika framtidsutsikter för trävarorna mycket intensivt diskuterats. Vi kan som exempel nämna ett uttalande av F. H. S. Palmer, styrelseordförande i en av de större trävaruagentfirmorna i Storbritannien, såsom det refereras i The Timber Trades Journal (11/5 1963).

Med utgångspunkt från den ökning av byggnadsintensiteten som den brittiska regeringen annonserat förmodade Palmer att bostadsbyggandet skulle öka från 307 000 bostäder per år (genomsnitt 1960—62) till ca 400 000 bostäder 1967. Han antog även att softwoodskonsumtionen per bostad skulle stiga till 2,4 std.

Han torde därvid ha utgått från en nuvarande softwoodkonsum-

[11] Genomsnittssiffrorna i appendix (tabell 5: 12) har multiplicerats med antalet bostäder i en- resp. flerfamiljshus och dividerats med totala antalet bostäder (314 000).

[12] Inner- och ytterbeklädnadsvirke på totalt ca 100 000 std (se appendix s. 101) dividerat med antalet bostäder.

[13] Byggnadsställningar och formsättningsvirke per bostad (se appendix s. 100).

tion på ca 2 std per bostad. Denna siffra har nämligen varit den av branschfolk accepterade under senare år.[14]

Orsakerna till konsumtionsökningen per bostad menar Palmer kommer att bero på en ökad användning av monteringsfärdiga huselement samt ny formgivning. Detta innebär att konsumtionen inom 5 år ökat med totalt ca 360 000 std under förutsättning att inga förändringar sker inom övriga användningsområden för softwood.

Beträffande denna skattning skall endast tilläggas att de siffror som nyligen presenterats över konsumtionen och antalet byggda bostäder år 1964 pekar fram mot en snabbare ökning än vad Palmer kalkylerat med.[15]

När det gäller konsumtionsutvecklingen för softwood fördelad på skilda byggelement har FAO uppskattat utvecklingen på följande sätt:

Tabell 5: 8. Europas softwoodkonsumtion 1955 och 1970

Förbrukningsobjekt	1955			1970		
	Total kons. milj. std	Per bostad i std	i % av totala	Total kons. milj. std	Per bostad i std	i % av totala
Byggnadselement	1,80	0,82	50	1,48	0,55	42
Snickerier	1,07	0,49	30	1,16	0,43	33
Byggnadsställn. + formsättning	0,71	0,32	20	0,90	0,32	25
Summa	3,58	1,63	100	3,54	1,30	100

Alla siffrorna uttryckta i std har omräknats från m^3.

Källa: Trends in Utilization of Wood and its Products in Housing a.a. s. 49.

Som synes har FAO kalkylerat med att en stigande andel av softwoodförbrukningen per bostad kommer att gå till snickerier samt byggnads- och formsättningsvirke, medan barrträ i golv, tak och väggar kommer att minska i användning.

[14] Jfr U.K. Timber Supplies 1962, Statistics Supplement to TTJ a.a.

[15] Se TTJ nr 4613, 6.2.1965 och nr 4615, 20.2.1965. Konsumtionen av barrträ steg med 278 830 std från 1 695 962 std 1963 till 1 974 792 std år 1964. Samtidigt ökade antalet färdigställda nya bostäder från 307 714 till 383 161.

Skall man försöka sig på en prognos för Storbritannien och för år 1970 mot bakgrund av den nya bostads- och byggnadspolitik som påbörjats skulle den mynna ut i följande:

1. En viss ökning av totala softwoodkonsumtionen per bostad p.g.a. ökad byggnadstakt och modernare byggmetoder vilket i sin tur via efterfrågan på monteringsfärdiga trähus och byggnadselement ökar softwoodförbrukningen per bostad.
2. Den ökade softwoodförbrukningen per bostad torde fördela sig på följande förbrukningsobjekt:

a) *Tak, golv, väggar:* minskning av den procentuella andelen, men troligen inte av någon större omfattning p.g.a. ökad byggnation av regelhus samt en stegrad användning av western red cedar för ytter- och innerbeklädnad av hus. Detta kan innebära att den minskade användningen av softwood i golv (främst bottengolv) till en del motverkas.

b) *Snickerier:* förmodligen en ökning av andelen p.g.a. en stegrad användning av inbyggda skåp och garderober etc. Övriga snickeriprodukter kommer troligtvis att hålla sina ställningar tack vare den ökade byggnationen av trähus. I annat fall hade förmodligen förbrukningen av softwood i fönster och fönsterkarmar minskat p.g.a. konkurrensen från f.f.a. stål.

c) *Byggnads- och formsättningsvirke:* oförändrad eller något ökad procentuell andel softwood. Att vi inte i Storbritannien som i de flesta andra europeiska länder kan förvänta en väsentligt stigande andel får ses mot bakgrund av den exceptionellt höga andelen enfamiljshus av det totala bostadsbyggandet i Storbritannien.[16] Eftersom detta förhållande inte ser ut att ändras i någon högre grad i framtiden och eftersom vi tidigare konstaterat att enfamiljshus förbrukar förhållandevis lite byggnads- och formsättningsvirke har vi stannat för en status quosituation när det gäller detta förbrukningsobjekt.

För emballage och övrig förbrukning (främst industriella och statliga investeringar) vilka 1962 konsumerade ca 547 000 std resp. 448 000 std vågar författaren inte göra några spekulationer om den framtida utvecklingen.

[16] Se ovan s. 90 och 92.

Till vilka förbrukare går de svenska trävarorna?

Bristen på kunskaper om "end-use" av svenska trävaror har inneburit att vi i ett senare arbete inte kunnat föra någon mera djupgående diskussion om exportörens konkurrensmedel och deras eventuella effekt på främst konsumentledet.

De data som redovisas nedan i detta avsnitt har inhämtats från intervjuer med branschfolk i Sverige och Storbritannien. De mest givande upplysningarna erhölls från en representant för en av de största trävaruagenterna i England. Detta företag hade i sina privata undersökningar kommit fram till följande siffror för den svenska exportens fördelning på de tre förbrukningssektorerna i Storbritannien (som jämförelse har även medtagits de ryska siffrorna):

	Sverige	USSR
Bostadsbyggandet	60 %	45 %
Emballage	20 %	42,5 %
Övrig förbrukning	20 %	12,5 %
	100 %	100 %

Givetvis är dessa skattningar mycket osäkra. Tabellen styrker dock de muntliga uppgifter som avgivits av branschfolk angående de svenska trävarornas förbrukning i Storbritannien, nämligen att huvuddelen av vår export går till bostadsbyggandet. Ovanstående data angående USSR pekar också i samma riktning som intervjusvaren, nämligen att de svenska trävarorna jämfört med konkurrentländernas (USSR, Finland och Kanada) i högre grad torde söka sig till denna sektor.

Av kapitel 4 (tabell 4: 1) framgick att den övervägande delen av vår export till Storbritannien kom från större exportsågverk i norra och mellersta Sverige (ca 72 % år 1962). Dessa sågverks osorterade och kvintakvaliteter som av köparna vanligtvis betraktas hålla en mycket hög kvalitet jämfört med andra skeppningsdistrikt har under årens lopp i stor utsträckning förbrukats inom snickeriindustrin.[17] Krav på virkets måttprecision, styrka och "målnings-

[17] Jfr exempelvis Grugeon, R., Leigh, J., Survey of the Timber Trade (Reprinted from The Purchasing Journal), London 1956, s. 11. "Westward again to Sweden with its high quality joinery wood in the upper and central regions and more ordinary constructed quality in the south."

barhet" har gjort att man inom den sektorn gärna valt det svenska virket från norra och mellersta Sverige.

När det gäller "målningsbarhet" har det fibertäta svenska virkets jämna yta visat sig vara överlägsen främst de centraleuropeiska och kanadensiska trävarorna med deras grövre fiberteckning.

De sydsvenska trävarorna från mindre och medelstora sågverk i Götaland torde däremot användas till byggnads- och formsättningsvirke samt till emballage. Orsaken till detta har varit bl.a. att 1. virket vanligtvis varit cirkelsågat, 2. furuvirket sågats från något lägre timmerkvaliteter (jämfört med norra Sverige) samt 3. sorteringsreglerna har inte tidigare varit lika hårda i Götaland som i norra och mellersta Sverige.

Innan vi övergår till att i nästa kapitel beskriva det brittiska distributionssystemet för trävaror skall sägas att de problem som sammanhänger med bristen på kunskaper om "end-use" för svenska trävaror kommer upp till förnyad diskussion i Del II.

Appendix till kapitel 5

"End-use"-kalkyl för trävaruförbrukningen inom bostadssektorn

I det föregående kapitlet tabell 5:5 kunde utläsas att år 1962 byggdes 76 % enfamiljshus av totala antalet färdigställda *nya* bostäder, 313 600. Detta innebar att det färdigställdes ca 238 000 enfamiljshus och ca 76 000 bostäder i flerfamiljshus.

Genom att utnyttja de skattningar som gjorts av E. Levin, J. Murtagh och H. Richardson i en stencil från Timber Development Association[18] [19] kan man få en någorlunda bild av softwoodkonsumtionen i först och främst ett enfamiljshus av den konventionella typen med 2 våningar byggt i tegel och trä.

[18] Timber Promotion Through Research, Development & Publicity TDA 1960 (stencil).
[19] Organisationens namn numera är Timber Research and Development Association (förkortning TRADA).

Tabell 5: 9. 2-våningshus för en familj

Husstommen	
Tak	0,375—0,400 std
Golv (1:a våningen)	0,450—0,550 „
Bottengolv	0—0.450 „
Snickerier	
Dörrar, karmar, foder	0,225—0,250 „
Fönster	0—0,150 „
Skåp och inredningar	0,075—0,100 „
Trappor	0,075—0,100 „
Lister	0,050—0,075 „
	1,245—2,125 std

Om vi utnyttjar siffrorna i tabell 5: 9 får vi en softwoodförbrukning på lägst 296 310 std (238 000 × 1,245) och högst 504 750 std (238 000 × 2,125) för enfamiljshusen.

Softwoodkonsumtionen i 2-, 3- och 4-våningshus beräknades till följande kvantiteter per lägenhet:

Tabell 5: 10. 2-, 3- och 4-våningshus (för 2 och flera familjer)

Tak	0—0,400 std[1]
Golv	0—0,200 „
Fönster	0—0,100 „
Dörrar	0,200—0,225 „
Skåp	0,075—0,100 „
Trappor	0—0,385 „
	0,275—1,385 std

[1] Högsta siffran (0,400 std) gäller endast vissa tvåvåningshus.

För flervåningshus angavs följande förbrukningssiffror per lägenhet:

Tabell 5: 11. 5-, 6-, 7- etc våningshus (hyreshus).

Tak	0—0 std
Golv	0—0 „
Fönster	0—0,100 „
Dörrar	0,200—0,225 „
Skåp	0,075—0,100 „
	0,275—0,475 std

År 1962, konstaterade vi, byggdes det ca 76 000 lägenheter i flerfamiljshus. Detta skulle ge en softwoodkonsumtion för de sistnämnda bostäderna varierande från lägst 20 900 std (0,275 · 76 000) till högst 105 260 std (1,385 · 76 000) år 1962. Summerar vi dessa siffror med de som gällde enfamiljshusen, får vi följande värden för softwoodkonsumtionen inom bostadsbyggandet år 1962.

	Lägst	Högst
Enfamiljshus	296 310 std	505 750 stad
Lägenheter	20 900 „	105 260 „
	317 210 std	611 010 std

Dessa värden måste anses ge ett alltför opreciserat resultat varför vi går tillbaka till siffrorna i tabellerna 5: 9, 5: 10 och 5: 11. Genom att räkna fram genomsnittsvärden erhåller vi tabell 5: 12. Det är givetvis vanskligt att använda sig av genomsnittssiffror särskilt när förbrukningen av softwood för ett visst ändamål varierar inom så vida gränser som för exempelvis bottengolv i enfamiljshus (0—0,45 std per hus). Dessutom angavs inte i tabell 5: 5 hur många lägenheter som byggts i 2, 3 och 4 resp. 5, 6, 7 etc. våningshus. Men eftersom lägenheterna i de förra torde dominera, kan vi som en approximation använda de siffror över softwoodförbrukningen som angetts i tabell 5: 10. Detta kommer att ge något för höga värden eftersom bostäderna i 5, 6, 7 etc. våningshus konsumerar mindre softwood.

Kalkylen i tabell 5: 12 är dock inte fullständig eftersom de stora kvantiteter virke som åtgår till byggnadsställningar och formsättning vid byggandet av våningshus inte har medräknats. Ej heller har hänsyn tagits till det stegrade användandet av kanadensisk western red cedar till både ytter- och innerbeklädnad i framförallt enfamiljshus (bungalows). Slutligen har hustyperna med ett konstruktionsskelett av trä (regelhus)[20] ökat i betydelse. Till dessa använder man företrädesvis kanadensisk hemlock.

Hur mycket softwood konsumeras nu för byggnadsställningar och formsättningsändamål? På detta finns veterligen inga säkra uppgifter. Om man går till FAO:s rapport Trends in Utilization of

[20] Med detta menas att man först reser en fackkonstruktion som blir själva väggskelettet. På detta lägges sedan taket. Man kan därefter, under tak, fortsätta inredningsarbetet, parallellt med att ytterväggarna exempelvis muras av tegel.

Tabell 5: 12. Approximativ kalkyl över den genomsnittliga användningen av softwood inom olika bostadstyper och förbrukningsobjekt år 1962

A. Bostäder i enfamiljshus	Per bostad (Genomsnitts-siffror)	Totalt i 1 000 std (efter avrundning)
totalt ca 238 000		
Tak	0,387 std	92
Golv	0,500 „	119
Bottengolv	0,225 „	54
Dörrar, karmar, foder	0,238 „	57
Fönster	0,075 „	18
Skåp, inredningar	0,088 „	21
Trappor	0,087 „	21
Lister	0,068 „	16
	1,668 std	398

B. Bostäder i flerfamiljshus		
totalt ca 76 000		
Tak	0,200 std	15
Golv	0,100 „	8
Fönster	0,050 „	4
Dörrar	0,212 „	16
Skåp, inredningar	0,088 „	7
Trappor	0,193 „	15
	0,843 std	65

Wood . . .[21] saknas beräkningar rörande förbrukningen i Storbritannien. Däremot presenteras siffror för Europa som helhet. FAO:s skattningar ger vid handen att år 1955 konsumerades i Europa ca 1,5 m^3 per bostad, varav byggnadsplank och byggnadsställningar svarade för ca ½ m^3, och formsättningsvirke för ca 1 m^3.

Om vi lånar ovannämnda siffra, 1,5 m^3 = 0,321 std, och använder den i våra skattningar av trävarukonsumtionen i Storbritannien får vi fram att ca 100 000 std konsumerades 1962 för formsättning och byggnadsställningar. Denna siffra är givetvis en ren gissning.

[21] Trends in Utilization of Wood and its Products in Housing a.a.

Förmodligen är den för låg men i brist på annat har vi använt den i våra kalkyler.[22]

Lika svårt blir det att uppskatta hur mycket softwood som använts till ytter- och innerbeklädnader på mindre hus och bungalows. The Timber Trades Journal[23] uppskattar mängden till närmare ½ std per bostad. Denna siffra torde vara alldeles för hög och skulle ge en total förbrukning av ca 150 000 std år 1962. Låt oss i stället pruta ned denna siffra till en mer realistisk förbrukningsvolym på ungefär 100 000 std.[24] När det gäller den alltmer stigande användningen av softwood i bostäder av typen regelhus är våra kunskaper om förbrukningen helt obefintliga. Det troliga är dock att detta byggnadssätt ännu inte hunnit påverka softwoodkonsumtionen i någon högre grad, i varje fall inte de kalkyler vi uppställt för år 1962.

De mer eller minde spekulativa antaganden och kalkyler som redovisats i detta appendix har som tidigare framgått sammanfattats i tabell 5: 6 s. 91.

[22] Som framgått i föregående kapitel ger de lånade siffrorna en procentuell andel byggnads- och formsättningsvirke av softwoodförbrukningen inom bostadsbyggandet som relativt väl överensstämmer med de värden som gäller för mindre tegel- och stenhus i Sverige. Eftersom de engelska hustyperna övervägande är av en jämförbar typ motiverar detta i viss mån vårt lån av FAO:s siffror. (FAO har baserat sina skattningar på en fransk undersökning.)

[23] Se U.K. Timber Supplies 1962, Statistics Supplement to TTJ 1962 a.a.

[24] Denna siffra är baserad på de synpunkter som framkom vid en intervju med Mr. L. Jennings TRADA Building Centre (London) sommaren 1963. Han menade nämligen att på sin höjd enfamiljshusen (238 000 bostäder) konsumerade ½ std per bostad. I flerfamiljshusen däremot (76 000 bostäder) var det orealistiskt att tänka sig några större mängder inner- och ytterbeklädnadsvirke.

6

DISTRIBUTIONSSYSTEMET PÅ DEN BRITTISKA MARKNADEN

Mellanleden och deras försäljningsvägar

Vi har tidigare berört de brittiska distributionsledens verksamhet då vi i appendix till kapitel 1 presenterade definitioner av de begrepp och benämningar som använts i detta arbete.

En kort rekapitulation av de led som är aktuella på den brittiska marknaden och deras inbördes förhållande torde dock vara nödvändig för läsaren.

Det första distributionsled som kopplas in vid direkt trävaruexport till Storbritannien utan anlitande av inhemsk agent är den brittiska *agenten*. Hans huvuduppgift är främst att sammanföra exportör och importör så att en försäljning kommer till stånd på för båda parter så tillfredsställande villkor som möjligt.

Nästa led är *importören*. Hans huvuduppgift är att genom inköp av trävaror från exportörer i skilda länder ställa samman ett sortiment som svarar mot hans kunders behov.

Efter importören följer "*the merchant*". Denne, som vanligtvis köper barrträvaror från olika importörer, bygger i sin tur upp ett sortiment som skall passa hans kunder. Både importörer och merchants är, om man jämför dem med den klassiska distributionskedjan, närmast att betrakta som grossister.

Nästföljande led, *byggvarudetaljisten*, är däremot som framgår av namnet ett detaljistled. Skillnaden mellan merchants och byggvarudetaljisterna är främst att de senare säljer enbart till förbrukarna och oftast lokalt och i mindre skala än merchants.

Tabell 6: 1. De brittiska softwoodagenternas geografiska lokalisering år 1961

London	55[1]	Belfast	3	Manchester	2
Liverpool	10	West Hartlepool	3	Edinburgh	1
Glasgow	5	Newcastle-		Hull	1
Cardiff	3	on-Tyne	3	Övr. städer	14
				Summa	100

[1] De större agenterna med huvudkontoret i London (se nedan s. 107) har betraktats som "London-agenter".

Källa: The Timber Trades Journal, Timber Trades Directory 1961, 18 ed., London 1961.

Förbrukarna av trävaror är många och av den mest skiftande karaktär, alltifrån privatpersoner till högmekaniserade snickerifabriker. Sidoordnade till importörs- och merchantleden är *mäklarna* samt de allt sällsyntare *"public sawmills"* till vilka vi strax skall återkomma.

I fortsättningen av detta kapitel skall vi försöka ge en något mer detaljerad beskrivning av de olika leden och den verksamhet de bedriver samt av de utvecklingstendenser främst integrationssträvanden, som förmärkts på den brittiska trävarumarknaden.

Agenten

Förenklat uttryckt skulle man kunna säga att agenten är den del av exportörens försäljningsavdelning som handhar information och kundbearbetning, utflyttad på importmarknaden och lagd i utomstående händer.

I Storbritannien finns ca 100 softwoodagenter. Var dessa var belägna år 1961 framgår av tabell 6: 1.

Av de ovanstående 100 agenterna är det 9 stycken som brukar betecknas som "de nio stora". Dessa agenter *handhar huvuddelen* av den brittiska trävaruimporten. Vid de intervjuer som gjordes sommaren 1963 med representanter[1] för var och en av dessa "nio stora" ombads de intervjuade att skatta deras samlade andel av Storbritan-

[1] Av representanterna var sju st. chefer för svenska softwoodavdelningen hos respektive agent, den åttonde för en finsk avdelning och den nionde slutligen för en rysk avdelning. Samtliga var medlemmar av företagens direktion.

niens totala import av sågade och hyvlade barrträvraor. Deras svar redovisas nedan.

Agent nr	1	75 %	Agent nr	6	95 %
„	2	55—70 %	„	7	75—80 %
„	3	70—80 %	„	8	75 %
„	4	75—80 %	„	9	75—80 %
„	5	80—90 %			

Även om siffrorna är baserade på hastigt gjorda överslagsberäkningar av de intervjuade personerna torde man ändock kunna utgå ifrån att de nio största agenterna svarar för tillsammans minst 75 % av Storbritanniens totalimport av softwood.

Kännetecknande för dessa agenter är att de "står delcredere". Vad detta innebär har vi tidigare berört (se ovan kap. 4 s. 64). Här skall därför endast tilläggas att detta kräver stor kapitalstyrka, vilket endast de "nio stora" och ett fåtal till innehar.

Om man studerar de största agenterna, finner man att de handlar i en mängd olika trävaror såsom softwood, hardwood, plywood, fiberplattor, fanér etc. samt de flesta bearbetningar därav. Dessutom kan de ha särskilda avdelningar eller dotterföretag för massa och papper. De representerar även flera företag i olika exportländer. För vissa av dessa är de ensamagenter, för andra vanligtvis mindre företag (sågverk) svarar de för representationen tillsammans med flera andra.

För att få en uppfattning om hur många och hur stora företag "de nio" representerar samt för hur många av dessa de är ensamagenter ställdes en direkt fråga angående detta.

De svar[2] som erhölls är redovisade i tabell 6: 2. Med hänsyn till

[2] Eftersom det vanligtvis var försäljningschefen för den svenska avdelningen som intervjuades (jfr ovan s. 103 not 1) blev siffrorna som gäller representationen av icke svenska sågverk i vissa fall ganska osäkra. Dessutom måste man beakta att det antal mindre sågverk som man representerar kan variera år från år.

Teckenförklaringar:

.. = ej erhållen uppgift

* = siffran osäker

( ) = varav som ensamagent

[1] Varav 1 i British Columbia och 4 på Kanadas östkust.

[2] En säljare dvs. staten som dock kan representeras av flera agenter (jfr ovan kap. 3 s. 56).

Källa: Författarens egna intervjuer juni—juli 1963.

Tabell 6: 2. De nio "stora" agenternas företagsrepresentation fördelad på företagets totala utbudsvolym av sågade och hyvlade barrträvaror samt exportland.
(Litet företag 1 000 std/år, medelstor 1 000—10 000 std/år, stort > 10 000 std/år.)

Land och företagets utbudsstorlek	Agent								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Sverige									
stort	1 (1)	2 (2)	1 (1)	— —	6 (5)	9 (8)	1 (1)	— —	4 (3)
medelstort	4 (4)	2 (2)	— —	15—20 (••)			5 —	3 (3)	2 (2)
litet	••	12	15	20	20	30—40	14	5—6	5
Finland									
stort	1 (1)	5 (5)	2 (2)	10 (10)	— —	3 (3)	3 (3)	2 (2)	5 (••)
medelstort	1 (••)	3* —	28 —	20—25 (••) —	6—10 —	30—40 —	5 (••) 30	1 — 3	2 (2) ••
litet	••								
Kanada	—	5[1]	3—4	1*	1	1	6—7	1	—
USSR[2]	—	—	1	1	1	1	1	—	1
Polen[2]	—	—	—	1	—	—	—	—	—
Tjeckoslovakien[2]	—	1	1	—	—	—	—	—	—
Brasilien[2]	—	1	—	1	—	—	—	1	—
Jugoslavien[2]	—	—	—	1	—	—	—	—	—

den osäkerhet som vidlåder siffrorna i tabellen, skall vi endast nöja oss med att konstatera att de största agenterna har en mycket bred representation både vad gäller exportörerna inom varje land och exportländer.

På grund av sin breda representation när det gäller sågverk i olika länder har de flesta agenterna softwoodavdelningen uppdelad i en svensk, finsk, rysk, kanadensisk, brasiliansk etc. På varje avdelning finns vanligtvis en chef som till sitt förfogande har några assistenter. Hos en stor agent kan således ibland flera avdelningar och inom varje avdelning flera sågverk konkurrera om samma kunder. På huvudkontoret, som för de stora agenterna är beläget i London, finns även avdelningar för andra träprodukter. Vissa agenter har också en befraktningsavdelning som bistår importören i befraktningsfrågor.

Själva försäljningsarbetet går vanligtvis till på det sättet att agentens resande med huvudkontoret eller ett avdelningskontor som bas reser ut och besöker importörerna. Ibland är särskilda resande anställda för detta ändamål, men ibland är det försäljningscheferna och assistenterna på huvud- och avdelningskontoren som gör kundbesöken. Sistnämnda besök görs inte sällan tillsammans med försäljningschefen för något exportsågverk. Flera av de större importörerna som har gamla kundförbindelser med agenten gör inköp direkt per telefon genom att ringa upp huvudkontoret eller via personliga sammanträffanden med försäljningschefen för någon av softwoodavdelningarna. Dessa sammanträffanden äger ofta rum på andra mötesställen än agentkontoret. Vi skall i ett senare sammanhang mer i detalj analysera agentens arbetssätt och konkurrenspolitik varför vi går över till nästa led.

Importören

I Storbritannien brukar man räkna med att det finns ungefär 800—900[3] firmor som importerar träprodukter. Vissa av dessa importerar softwood, hardwood, plywood etc., andra endast en eller ett par av de olika trävarukategorierna. Antalet firmor som importerar sågade

[3] Se The Monopolies Commission. Imported Timber: Report on whether and to what extent the Recommendation of the Commission has been complied with. Her Majesty's Stationary Office, London 1958, s. 3.

Fig. 6: a. De stora agenternas organisation[1].

Källa: Författarens intervjuer juni—juli 1963.

[1] På vissa punkter i denna figur avviker agenterna inbördes från varandra. Som helhet torde dock figuren fånga de viktigaste komponenterna i deras organisation. Figuren läses från vänster till höger. Rutornas horisontella förhållande till varandra uttrycker auktoritetsförhållandet.

och hyvlade barrträvaror uppgick till ungefär 570 st i början av 1960-talet[4]. På de senaste åren har antalet minskat[5].

Av de ca 570 företag som importerar softwood (benämnes i fortsättningen importörerna) är det 200—250 som någorlunda kontinuerligt besöks av exportörernas agenter. De övriga har en årsimport som är relativt obetydlig. Även bland de importörer som bearbetas, finner man små enmansägda firmor.

Jämför man de ovan lämnade uppgifterna, vilka erhållits vid intervjuer med representanter för de "nio stora" agenterna med de i tabell 6: 3, finner man att de 200—250 importörerna ganska väl överensstämmer med det antal trävarugrossister som 1959 hade intäkter överstigande 200 000 pund per år. Tabellen redovisar samtliga grossister i Storbritannien som år 1959 handlade med trävaror. I uppställningen återfinns de tidigare nämnda importörerna (ca 570 st) omkring 350 st. merchants (dvs. icke-importerande grossister i softwood) samt ca 350 importörer och merchants i andra träprodukter än softwood. Den förstnämnda gruppen innehåller de större företagen. De 13 största grossisterna i tabellen torde gissningsvis vara identiska med de importörer som är börsnoterade och för vilka kontinuerliga finansrapporter förekommer i The Timber Trades Journal.

De sistnämndas volymmässiga softwoodimport varierar från 25 000 std/år till, för den störste importören, en årsimport av nära 100 000 std. Dessa siffror fluktuerar givetvis år från år beroende på konjunktursituationen.

Importörerna varierar inbördes avsevärt vad gäller marknadsinriktningen, verskamhetens omfattning, anläggningar etc. Några importörer, de största, säljer sågade och hyvlade barrträvaror över hela Storbritannien. De allra flesta har dock sin försäljning kon-

[4] Vid genomgång av The Timber Trade Federations Annual Handbook 1958—59, London 1959, vilken samtidigt korrigerades och kompletterades med data från Timber Trades Directory 1961 erhölls en förteckning över 570 st softwood-importörer. Dessa källor tillsammans täcker inte samtliga softwoodimportörer år 1961, men bortfallet torde vara mycket ringa. Totalantalet softwoodimportörer i vår förteckning rimmar också väl med uppgifterna från The Timber Trade Federation, som skattade antalet till ca 550 st. (sommaren 1963).

[5] Detta påstående kan icke bevisas med något siffermaterial p.g.a. att man på brittiskt håll icke kunnat ge dessa siffror. Branschfolk som tillfrågats var dock alla eniga om att antalet importörer minskat. Framför allt har ett betydande antal koncernbildningar skett under de senaste åren. Se även TTJ nr 4618 13.3.1965, samt TTJ Annual Special Issue 1965, s. 159, 162 och 163.

Tabell 6: 3. Grosshandeln i Storbritannien år 1959 (trävaror)

Företag med intäkter i £'000			Antal företag	Intäkter £ 1 000
	under	5	111	268
5	och under	10	84	621
10	„	20	166	2 441
20	„	50	275	9 148
50	„	100	219	15 513
100	„	200	177	25 193
200	„	500	147	45 541
500	„	1 000	51	34 377
1 000	„	2 000	23	31 705
2 000	„	5 000	10	29 735
5 000	och mer		3	20 685
Summa			1 266	215 227

Källa: Board of Trade Journal 7.4.1961 tab. 4 (fortsättning).

centrerad till det närliggande grannskapet.

Vissa importörer är specialister på olika kvaliteter och träslag, andra säljer ett brett sortiment.

Många importörer har idag egen brädgård och flera såväl brädgård som sågverk. Den sistnämnda kategorin synes öka. "The Brassplater"[6] dvs. importören som köper och säljer softwood på enklast möjliga sätt per brev och telefon försvinner däremot alltmer.

För att få en mera detaljerad bild av den verksamhet som importörerna bedrev parallellt med importen av sågade och hyvlade barrträvaror, använde författaren den förteckning som ovan beskrivits på s. 108 not 4. Genom att motläsa denna mot de listor som finnes i Timber Trades Directory 1961 över lådtillverkare, tillverkare av snickerier etc. erhölls tabellerna 6: 4, 6: 5 och 6: 6 samt diagram 6: 1[7].

[6] Olin a.a. benämner dessa importörer "spekulanter" till skillnad från de icke-importerade grossisterna "timber merchants" som varken har brädgård eller sågverk/hyvleri. Dessa senare benämner han "brassplaters". Namnet härrör från den mässingsskylt på dörren som var det enda synbara beviset på deras verksamhetsutövning.

[7] Eftersom icke alla företag som bedriver trävaruverksamhet av något slag finns med i Timber Trades Directory 1961, kompletterades de siffror som gällde sågverksdrift och snickeritillverkning med hjälp av medlemsförteckningarna i National Sawmilling Association år 1959 resp. British Woodwork Manufacturers' Association, verksamhetsåret 1961—62. Trots dessa korrigeringar torde de siffror som redovisas i nedanstående tabell vara för låga. De ger dock en viss uppfattning om softwoodimportörernas verksamhetsbredd.

Tabell 6: 4. Importörer av sågade och hyvlade barrträvaror som bedriver andra verksamheter samt det totala antalet utövare av dessa.

Typ av verksamhet	1. Antal importörer	2. Ant. utövare (enl. källorna)	Kol. 1 i % av kol. 2
1. *Lådtillverkning*	46	354	13
2. *Snickeritillverkning* inklusive hushållssnickerier, inbyggda enheter, dörrar, träkonstruktioner, fönster- o. dörrkarmar	82	690[1]	12
3. *Dörrtillverkning* (speciellt angivet)	13	88[1]	15
4. *Golvtillverkning* (speciellt angivet)	43	92	47
5. *Parkettgolvstillverkning*	9	22	41
6. *Listtillverkning* (speciellt angivet)	63	162	39
7. Innehavare av *bräd-* och *listhyvleri*	95	144	66
8. *Sågverksägare*	326	1 051[2]	31
9. Tillverkning av *flyttbara hus*	13	98	13
10. Importör av *hardwood*	120	242	50
11. Importör av *plywood*	70	155	45
12. Importör av *fiberplattor*	82	133	62
13. *Träimpregnering*	69	119	58
14. Entreprenör o. leverantör av *stängsel*	16	154	10

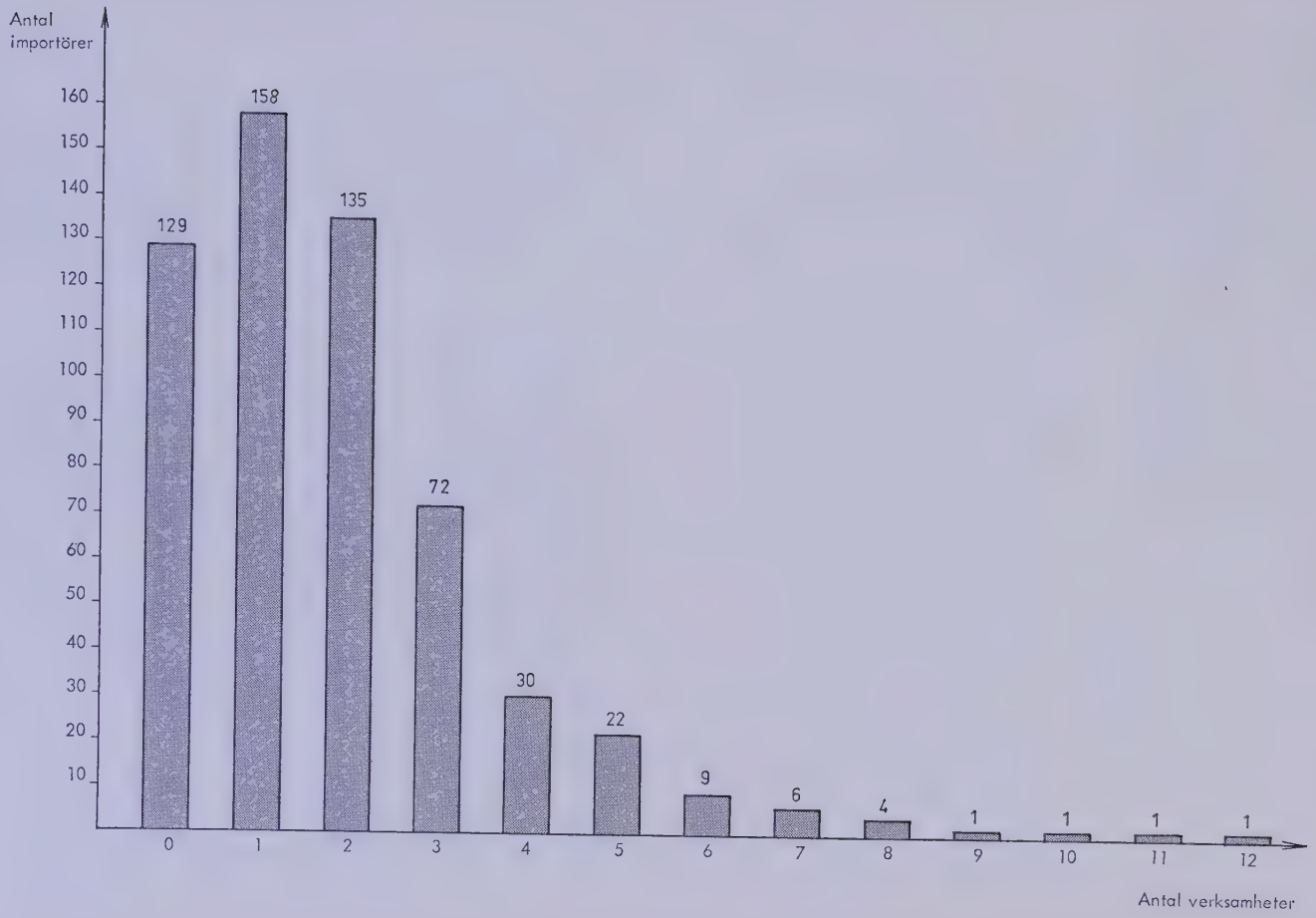
[1] Data i Timber Trades Directory kompletterade genom motläsning av medlemsförteckningen i British Woodwork Manfacturers' Association, verksamhetsåret 1961—62.

[2] Uppgifterna i Timber Trades Directory kompletterade med National Sawmilling Association's medlemsförteckning från år 1959.

Källa: The Timber Trade Federation Annual Handbok 1958—9 a.a.
The Timber Traders Directory 1961 a.a.

Diagram 6: 1. Antal importörer (569 st.) med en, två etc. verksamheter förutom softwood-import. (De verksamheter som avses är angivna i tab. 6: 4.)

Källa: Se tab. 6: 4.


Antal importörer
160
150
140
130
120
110
100
90
80
70
60
50
40
30
20
10
129
158
135
72
30
22
9
6
4
1
1
1
1
0
1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
Antal verksamheter

Tabell 6: 5. Importörer av sågade och hyvlade barrträvaror vilka bedriver annan verksamhet.

Antal	Såväl sågning *som* hyvling dvs. verksamhet nr 8+7 i tabell 6: 4 (Lägre bearbetning)[1]	Snickeritillverkning dvs. verksamhet nr 2 i tabell 6: 4. (Högre bearbetning)[1]	Import av såväl hardwood, plywood som fiberplattor dvs. verksamheterna 10+11 +12 i tabell 6: 4
79	×		
82		×	
16			×
1	×	×	×
10	×	×	
7	×		×
2		×	×

[1] Se ovan kap. 5 s. 83 f.

Källa: Se Tabell 6: 4.

Tabell 6: 6. Importörer av sågade och hyvlade barrträvaror som parallellt bedriver någon av nedanstående alternativa verksamheter

Antal	Sågning *och/eller* hyvling dvs. verksamhet nr 8 och/eller 7 i tabell 6: 4 (Lägre bearbetning)	Snickeritillverkning verksamhet nr 2 i tabell 6: 4 (Högre bearbetning)	Import av hardwood eller plywood eller fiberplattor dvs. endera av verksamheterna 10, 11 och 12 i tabell 6: 4
324	×		
82		×	
187			×
24	×	×	×
62	×	×	
119	×		×
22		×	×

Källa: Se tabell 6: 4.

Studerar vi tabell 6: 4, 6: 5 och 6: 6 samt diagram 6: 1, finner vi att dagens softwoodimportörer har en bred verksamhet, dvs. deras import av softwood är vanligtvis kombinerad med andra träprodukter och/eller någon form av tillverkning. Endast 23 % av importörerna sysslade enligt vår analys uteslutande med softwoodimport. En vanlig kombination av verksamhet synes vara sågning eller hyvling samt import av endera fiberplattor, plywood eller hårda träslag (se tabell 6: 6).

Givetvis finns det fler verksamhetområden på vilka softwoodimportörerna är inkopplade, främst grossistförsäljning på hemmamarknaden av trävaror av skilda slag och bearbetningar som de icke själva importerat.[8]

Softwoodimportörernas geografiska lokalisering framgår av kartan i bilaga 8. Tyvärr har inte orter med en eller två importörer kunna utmärkas. Hade detta gjorts skulle vi funnit en viss koncentrering av dessa orter till Kent, Essex, Surrey och Sussex, dvs. Londons omgivningar samt Sydöstkusten.

Övriga led

Nästa led i distributionskedjan är det icke-softwoodimporterande grossistledet med de s.k. "merchants". I dagens läge finns ca 350[9] som handlar med barrträvaror. Dessa kan vara brädgårdsägare, vissa även innehavare av sågverk och hyvleri och några slutligen har varken brädgård eller sågverk, dvs. de är en sorts icke-importerande "brass-platers". Flertalet av de som vi med avseende på handeln med barrträvaror benämnt merchants är importörer och inlandsgrossister i andra träprodukter. Merchants kundklientel består, som tidigare berörts av byggvarudetaljister, byggnadsentreprenörer, träindustri och andra förbrukare. Men till skillnad från

[8] Flera av softwoodimportörerna är nämligen inlandsgrossister (merchants) i plywood, fiberplattor etc. Det var dock svårt att närmare precisera det senare i tabell 6: 4, eftersom gränsen mellan importör och merchant är flytande samt p.g.a. att företagen i de båda leden icke redovisades separat i The Timber Trades Directory när det gällde sistnämnda produkter.

[9] Siffran erhållen från The Timber Trade Federation of the United Kingdom. I The Monopolies Commission. Imported Timber: Report on whether and to what extent..., a.a. anges totala antalet merchants i olika slags trävaror till 1 400. I denna siffra ingår både de företag vi benämnt merchants och de som i detta arbete går under beteckningen byggvarudetaljister.

byggvarudeltajisterna har de geografiskt större försäljningsområden och säljer vanligtvis kvantitativt mer.

Mellan merchants och förbrukarna har vi *byggvarudetaljisterna.* De av dessa som handlar med barrträvaror torde uppgå till ett drygt tusental. De flesta av dem levererar lokalt till byggmästare och privatpersoner. Förutom sågade och hyvlade trävaror säljer de även snickeriprodukter samt tegel, rör, etc.

Även om nu varan kan passera samtliga ovannämnda distributionsled, så är det dock vanligt att flera olika led förbigås. Importören kan exempelvis sälja direkt till detaljisten och än vanligare direkt till konsumenten. Merchants säljer i hög utsträckning direkt till förbrukaren.

I figur 6: b, som skall illustrera de olika försäljningsvägarna, saknas ett sidoordnat led nämligen *trävarumäklaren.*[10] Denne uppfyller den konventionella mäklarfunktionen, dvs. han skaffar fram ett restparti åt en köpare som funnit sig behöva några få standards av en speciell dimension och kvalitet för att komplettera sitt lager eller en försäljningsorder. Köparen med detta oftast hastigt påkomna behov kan vara en importör eller merchant.

Säljaren som mäklaren tar kontakt med kan vara en importör eller merchant. Mäklaren arbetar således mellan importörerna, mellan importör och merchant samt mellan merchants. Förr i tiden anlitades mäklarna också i handeln mellan avlastare och importör. Mäklaren kan vara t.ex. en importör, behjälplig med att vidareförsälja en viss kvantitet trävaror som denne importör inte kan avyttra till sina kunder, men som däremot en annan importör mycket lätt kan finna köpare till p.g.a. att hans kundklientel har andra efterfrågepreferenser. Mäklaren spelar en relativt begränsad roll om man ser på den volymmässiga insatsen; trots detta är hans ekonomiska betydelse inte oväsentlig.[11] Den ersättning han betingar sig av brukar vara 1 % av försäljningssumman.

[10] Antalet mäklare är svårt att uppskatta, eftersom agenter och mäklare vanligtvis icke redovisas separat. Orsaken till detta är att agenterna också arbetar som mäklare. Av de 100 softwoodagenterna på s. 103 fyller ett fyrtiotal denna dubbelroll. Dessutom finns ett tjugotal företag som enbart arbetar som mäklare.

[11] Låt oss antaga att en importör vill sälja eller köpa ett mindre restparti. I stället för att nu behöva kontakta, oftast per telefon, en mängd andra importörer eventuellt även på geografiskt avlägsna platser, kan importören med ett samtal till en mäklare uppnå samma och kanske bättre resultat. Detta beroende på att mäklaren genom sitt kunnande om olika importörers och merchants sortiment snabbare kan nå kontakt med rätt företag.

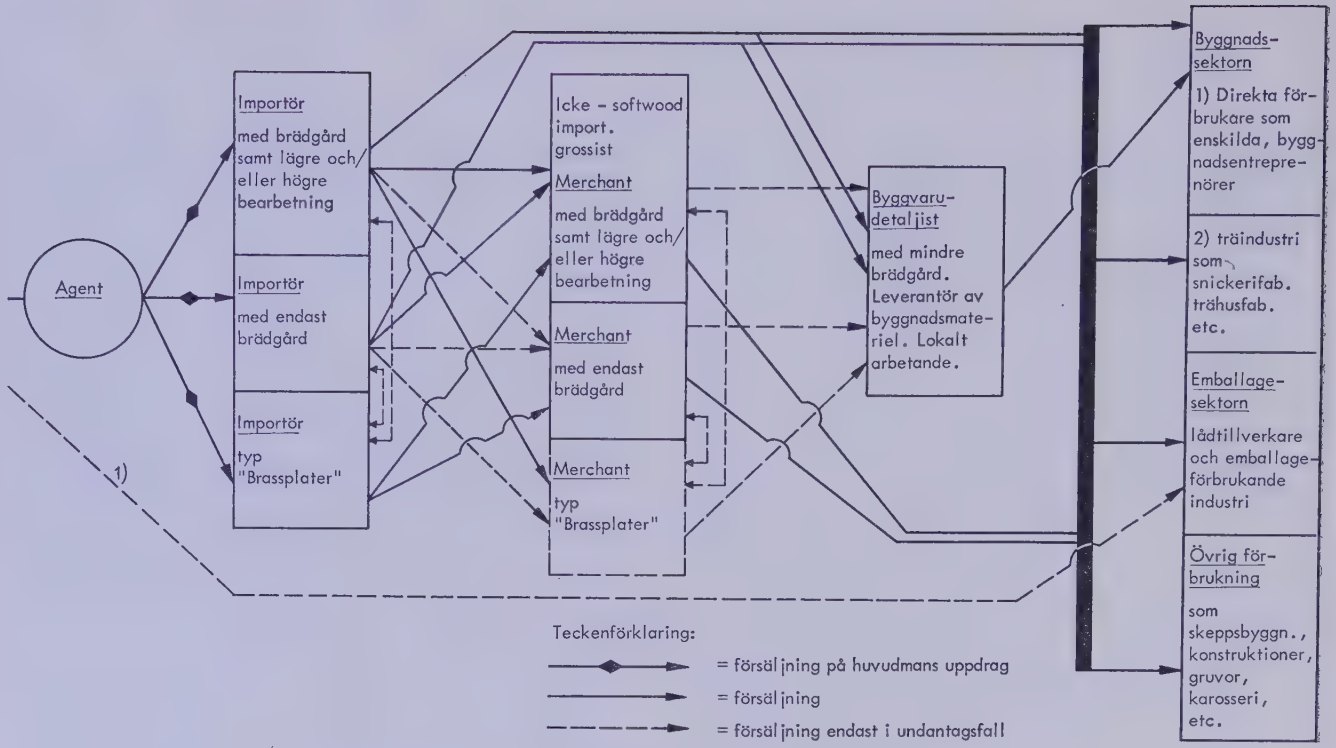


Fig. 6: b. Alternativa försäljningsvägar för barrträvaror i Storbritannien.
Källa: Författarens intervjuer juni—augusti 1963.
[1] Några stora sågverk i Sverige säljer sedan generationer tillbaka direkt till vissa förbrukare, bl.a. ett stort glasbruk (se ovan kap. 3 s. 50)

Ett annat sidoordnat led som av utrymmesskäl inte finns med i figur 6: b är *public sawmills*. Public sawmills historia sträcker sig mycket långt tillbaka. I äldre tider hjälpte de skogsägarna på landsbygden och importörerna i storstäderna med försågning av timret.

I London fanns t.ex. på 30-talet ett 20-tal public sawmills som sågade, klöv och hyvlade fr.a. importerat virke. Nu för tiden har dock dessa public sawmills minskat i betydelse och i dag finns i London endast 4 verksamma. Totala antalet torde uppgå till något mer än 30.[1] Nedgången torde bero på att flera importörer, merchants och förbrukare har egna sågverk i högre utsträckning nu än för 30 år sedan. De public sawmills som fortfarande är verksamma försågar och hyvlar åt dels sågverksägande importörer och merchants vars kapacitet tillfälligtvis är otillräcklig för att fullgöra en större beställning, dels åt icke sågverksägande importörer, merchants, trävaruhandlare och privatpersoner.

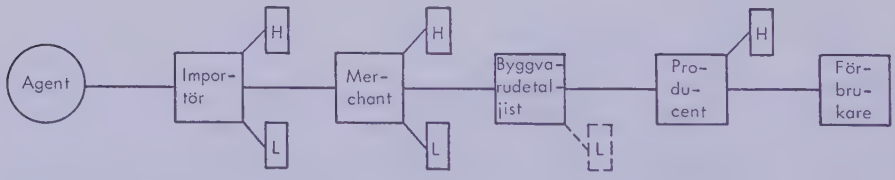


Fig. 6: c. Ledens vidarebearbetning av trävarorna. L = lägre bearbetning. H = högre bearbetning.

Att importören i vissa fall bedriver både lägre och högre bearbetning har vi tidigare konstaterat (se ovan tab. 6: 4, 6: 5 och 6: 6). Det vanligaste är dock lägre bearbetning. Samma sak kan sägas om merchants.

Byggvarudetaljisten bedriver mera sällan lägre bearbetning och om så är fallet vanligtvis i mindre skala. Det är exempelvis inte ovanligt att han har en bandsåg. Med det ökade "do it yourself-intresset" hos byggnadsintresserade privatpersoner kan kanske följa en ökad bearbetningsverksamhet i detaljistledet för att förse dessa med lämplig råvara.

När det gäller producentledet ligger det nästan i den definition vi givit det att det bedriver högre bearbetning. Givetvis sker också i en trähusfabrik en stor mängd hyvling men inte för försäljning,

[1] I Timber Trades Directory 1961 fanns 29 st. namngivna public sawmills.

annat än i undantagsfall, utan för att användas i de olika byggnadselementen.

Bland de direkta förbrukarna kan i undantagsfall vissa byggnadsentreprenörer ha en egen listhyvel eller klyvsåg och kanske också en mindre snickeriverkstad för exempelvis tillverkning av skåp, hyllor el. dyl.

Till sist bör påpekas att företag i ett led kan äga dotterföretag i andra led. Det är därvid inte ovanligt att exempelvis en byggnadsentreprenör, byggvarudetaljist och snickerifabrik kan ägas av ett företag och bilda en koncern. Detta koncernbildande sträcker sig kors och tvärs genom de olika leden.

Dessutom kan tillverkning, bearbetning och försäljning ske av produkter som inte ligger inom detta arbetes ram, såsom hardwood, plywood, etc. I figur 6: d har ett flödesdiagram konstruerats som skall försöka klargöra i vilka led olika former av bearbetning sker samt vilka typer av förbrukare man kan tänka sig av de olika produkterna. I figuren har inte hänsyn tagits till bearbetningsförluster i form av spån och kasserat material. Som synes finnes 4 importörer, 3 merchants, 3 detaljister, 2 producenter och 16 konsumenter upptagna. Antalen är icke proportionella till totalantalet företag i olika led.

En viktig sak att uppmärksamma innan vi studerar figuren mer i detalj är att den ganska väl belyser svårigheterna att med olika former av industristatistik, främst då den som insamlas av offentliga myndigheter, komma åt och belysa varans väg från producent till konsument. Även den handel och bearbetning som sker inom olika led torde vara svår att fånga.

Låt oss läsa figuren horisontellt och börja med importör 1. Han antas ha ett sågverk kombinerat med hyvleri och säljer obearbetad vara till detaljister (31 och 32) samt både sin obearbetade och lågbearbetade vara direkt till en konsument (A) som i det här fallet kan vara exempelvis byggmästare, enskild person, kommunal eller statlig beställare etc.

Importör 2 bedriver både lägre och högre bearbetning. Vi kan anta att den högre bearbetningen är tillverkning av kökssnickerier. Av hans obearbetade varor försäljs vissa mängder till två merchants (21 och 22), en annan kvantitet till en producent (42). Försäljning sker även direkt till en konsument (K) som antas vara en jordbrukare, som behöver företa vissa reparationer. Slutligen säl-

= obearbetad varuström
= lågbearbetad varuström
= högbearbetad varuström
1 = importör
21 = merchant
31 = detaljist
41 = producent
A = förbrukare
L = sågverk/hyvleri
H = snickeri-fabrik, trä-husfabrik etc.
Importörsledet
Merchantledet
Byggvarudetaljistledet
Producentledet
Förbrukarledet
t+1
t+1

jer importör 2 obearbetad vara till en byggvarudetaljist (33) med eget mindre hyvleri (L).

Importören 2 får från sitt sågverk och hyvleri (L) material till sin snickeritillverkning. Detta framgår av den g-formade varuströmmen. Övrig produktion från sågverk/hyvleri säljes till merchant (21) och producent (42) vilken antas behöva både sågade och hyvlade varor till sin trähustillverkning samt till konsument (M) som kan vara en bilfabrik vilken köper specialkapade längder för sina billådor.

Av den snickeriproduktion som importör 2 bedriver, försäljer han viss mängd till kunder som inte finns medtagna i figuren samt direkt till konsument (A) och byggvarudetaljist (31). Den senare är här enbart distribuerande och kan antas ligga geografiskt långt borta från importören. Slutligen går en viss kvantitet till en merchant (21) vilken i sin tur återförsäljer varan till en konsument (C) som i det här fallet kan vara exempelvis ett skeppsvarv. Skeppsvarvet köper dels vissa snickerier för båtinredningar o.dyl. samt sågade ställningsplank för själva skeppsbädden (det senare illustrerat med den vita tillförselströmmen).

En ytterligare genomgång av de olika varianterna blir alltför tröttande. Däremot bör kanske några speciella saker i figuren påpekas. Om vi ser på varuströmmen mellan detaljisten (32) och konsumenten (E) samt mellan producent (41) och konsument (G) finner vi att den varumängd som (E) resp. (G) tar emot vid tidpunkten (t) beskriver en cirkelrörelse och samtidigt avtar i grovlek. Detta har gjorts för att illustrera att exempelvis E:s gångplankor för byggnadsställningar inte direkt förbrukas utan kan användas vid flera byggen, dock med en viss avgång i det ursprungliga antalet p.g.a. förstörelse, glömska etc.

Denna möjlighet att använda varan omigen innebär då att när nästa inköp görs (t + 1) behöver entreprenören (E) endast köpa den kvantitet som avgått p.g.a. att plankor förstörts eller förkommit. Det senare uttrycks i figuren med en blockering av en viss del

---

Fig. 6: d. Barrträvarornas väg från importör till förbrukare.

Källa: Författarens intervjuer juni—augusti 1963 samt de upplysningar som kunnat utläsas ur branschpress och branschlitteratur.

av varuströmmen (t + 1) vilken av detaljisten (32) måste försäljas till någon annan kund eller lagras. Samma resonemang kan föras angående konsument (G) vilken vi kan anta är ett bryggeri som köper lådor (backar) från lådfabrik 41 (H). Även dessa lådor kommer att användas flera gånger under en viss tidsrymd, och de enda nyinköpen blir ersättningsköp för förslitna eller borttappade. Det kan förekomma, vilket inte är illustrerat i figuren, att en producent, vilken kan vara en lådfabrik exempelvis (41) eller snickerifabrik, bedriver en viss form av lägre bearbetning, eftersom han i sitt snickeri eller sin lådfabrik kan ha exempelvis en mindre kap- eller klyvsåg som förser honom med kapade längder. Även hos konsumenterna kan liknande utrustning förekomma. Det finns nämligen fall då exempelvis en byggnadsentreprenör har egna maskiner, som t.ex. en listhyvel för att ha möjlighet att i vissa brådskande fall kunna hyvla fram några lister.

Till sist bör tilläggas att den varuström som går från importör (4) till importör (3) beskriver ett förhållande som är vanligt i flera andra led nämligen försäljning till en köpare i samma led.

De senaste årens integrationssträvanden

Vad som ovan sagts om distributionsvägarna och mellanledens försäljningar torde med all önskvärd tydlighet visat att distributionsnätet är ovanligt komplicerat samt att flera leds kundkategorier sammanfaller p.g.a. att man breddat sin verksamhet och/eller förbigått vissa led.

Det är därför inte förvånande att konkurrensen om köparna varit hård mellan importörer, merchants och detaljister under det senaste decenniet. Orsakerna har fr.a. varit följande:

1. Den stegrade konkurrensen från konkurrerande material som stål, cement, plast, fiberplattor, plywood, etc., vilket medfört en skarpare kamp om de gemensamma kunderna.

2. En viss uppluckring av det "skråväsende" som varit rådande under flera decennier inom fr.a importörsledet.

Den första faktorn skall vi återkomma till i Del II, men låt oss för ett ögonblick precisera den sistnämnda.

I Storbritannien fanns redan i början på 30-talet s.k. "Approved Lists" som var uppgjorda av de olika sektionerna inom TTF såsom the National Softwood Importer's Section (N.S.I.S.) när det gällde softwoodimportörerna. Dessa listor innehöll bl.a. namnen på de agenter och importörer som gått med på att endast handla med varandra, dvs. agenterna fick endast sälja till de importörer som fanns upptagna på listan och analogt importörerna endast köpa från de på listan stående agenterna.

I början på 50-talet torde "Approved Lists" ha upptagit ca 1 000 importörer av softwood, hardwood och plywood och ungefär 100 agenter. Dessa skulle därvid uppfylla vissa krav för att komma med i förteckningen vilket för importörernas del innebar en viss årlig importmängd (ca 1 000 std), dock inte från endast en avlastare. Nya medlemmar kunde bli intagna om två redan varande medlemmar styrkte att han importerade den givna kvantiteten.

Listorna var utsatta för stark kritik redan på 30-talet[12] av trävarugrossister som inte kommit med i förteckningen. Efter kriget blev missnöjet ännu starkare fr.a. från konsumenter som ville köpa direkt från avlastarna. Missnöje fanns kanske även på exportörshåll. Många menade också att listorna bröt mot § 12 i The Monopolies and Restrective Practices (Inquiry and Control) Act av 1948 och det dröjde heller inte länge förrän The Monopolies and Restrictive Practices Commission började syna dem mer ingående.

Den 23/1 1953 utkom kommissionen med en rapport i vilken man rekommenderade TTF att avskaffa listorna och att även göra detta klart för medlemmarna.

Trots denna rekommendation och TTF:s försäkringar fortsatte dock "Approved Lists" att vara en levande realitet. Den 14/2 1957 fick därför monopolkommissionen ånyo i uppdrag att undersöka huruvida de verkligen avskaffats, och om så var fallet, om de inte hade ersatts med några likartade arrangemang. Slutsatsen av undersökningen såsom den framlades den 24 juli 1958 var att de överenskommelser och löften som listorna varit uppbyggda på avskaffades i februari—mars 1954 men att dessa ersatts av andra arrangemang inom softwood- och hardwoodsektionerna med samma effekt som listorna.[13] Detta innebar bl.a. att muntliga rekommendationer

[12] Se Olin a.a. s. 196.
[13] Se The Monopolies Commission: Imported Timber, a.a. s. 57.

avgivits av de styrande inom exekutivkommittéerna i TTF till de forna medlemmarna på listan om att agenterna inte bör sälja till andra importörer än dem som fanns med på de tidigare förteckningarna, och att ej heller importörerna bör köpa från andra agenter än de tidigare "godkända".

Dessa strävanden som funnits och finns att låsa distributionsstrukturen har haft en viss hindrande effekt på fr.a. direktförsäljningen exportör—konsument men även bromsat tillkomsten av nya importörer och agenter fr.a. då sådana som ämnat sälja på ett från branschpraxis avvikande sätt. I juli 1960 har dock en lag tillkommit som förbjuder exklusiv handel mellan två eller flera företag, varför möjligheterna för exportören att använda nya distributionsvägar bör öka.

De integrationssträvanden som förmärkts på senare år har fr.a. gällt importörs- och merchantleden. Dvs. importörerna har även blivit merchants genom inköp av dylika företag eller helt enkelt genom etablering av direkt försäljning till byggvarudetaljister och förbrukare i högre utsträckning än tidigare. Även merchants har genom inköp av importörsföretag (mindre vanligt) eller genom etablering av direkt import av softwood blivit importörer.[14] Att det sistnämnda i viss mån även kunnat ske före 1960 torde bl.a. förklaras med att merchant och importör blev behandlade som likställda av staten under kriget, varvid deras inbördes olikheter mer eller mindre suddades ut. Gränsen mellan importör och merchant blir således i dag alltmer flytande. Försök har även gjorts från konsumenthåll att bilda importörsföretag. Detta har dock visat sig svårt p.g.a. de "tysta" överenskommelser som fortfarande existerar inom agent- och importörsleden om att förhindra dylika bildningar. Man har helt enkelt inte fått några "godkända importörer" att rekommendera deras medlemskap i TTF.[15]

[14] The Monopolies Commission: Imported Timber, a.a. sid. 3: "The nonimporting merchant may find himself competing with importers for the custom of users of timber. He may develop his business to a point where he seeks to dispense with the services of other importing merchants and become an importer himself."

[15] Som belysande exempel på svårigheterna för en förbrukare att bli "godkänd" importör och medlem i TTF kan följande historia tjäna. Den berättades för författaren av en representant för en av de större agentfirmorna. En relativt stor konsument av softwood hade fått köpa upp ett merchantföretag som tidigare varit hans leverantör. Förbrukaren önskade dock lösgöra det införskaffade företaget från beroendet av leveranser från importörerna på platsen. Han ansökte därför hos N.S.I.S. inom TTF om att få sitt merchant-

Här hade det givetvis varit önskvärt att med siffror belysa den ovan påtalade integrationen av importörs- och merchantleden. Sådana data har dock inte kunnat erhållas. Även om de funnits, skulle de sannolikt ej meddelats en utomstående, allraminst från ett exportland. Att en sammansmältning av de båda leden ägt rum i en intensiv utsträckning särskilt under de senaste åren är dock odiskutabelt.[16] En form har varit bildandet av koncerner; framförallt är det stora importörer som köpt upp småimportörer och merchants. Dessa koncernbildningar och deras ytterligare utvidgningar har möjliggjorts p.g.a. det hårdnande konkurrensläget för främst merchants men även för småimportörer. I den allmänna strävan som utmärkt de större importörerna att utvidga verksamheten och öka försäljningen har även behovet av nederlag och brädgårdar gjort sig gällande.

Bristen på brädgårdsområden samt köparnas ökade krav på leveransservice har stimulerat de expanderande företagen att köpa upp redan befintliga anläggningar som äges av småimportörer och merchants. En strävan har även förmärkts hos de större att skaffa sig hamnområden och kajanläggningar i de mindre och billigare hamnarna. Bästa utvägen har därvid varit att införliva företag med sådana anläggningar. Vi skall i Del II återkomma till de fördelar

företag godkänt som importör och medlem i TTF. N.S.I.S. sände hans ansökan på remiss till den lokalavdelning där hans leverantörer/importörer var medlemmar och till vilken han själv skulle höra om han godkändes. Lokalavdelningen behandlade ärendet och tillsände N.S.I.S. två blanka lappar. Dvs. de två "godkända" importörerna sade varken ja eller nej och därmed skulle ärendet ha fallit. Förbrukaren kontaktade nu Russian Wood Agency och slöt med dem ett kontrakt på en mycket stor order (> 1 000 std från skilda sågverk i USSR) och på för ryssarna mycket goda villkor. När därefter R.W.A. frågade förbrukaren vilken eller vilka agenter han önskade skulle handha hans kontrakt, uttalade han önskemålet att samtliga 6 agenter som handhar de ryska kontrakten skulle få dela på hans order. Agenterna stod nu inför valet att förmedla försäljning till en "icke godkänd importör" eller att stöta sig med ryssarna. Man valde att förmedla leveransen och därmed kunde förbrukaren peka på att hans merchantföretag fyllde fordringarna för att bli "godkänd som importör" och medlem i TTF. Hans ansökan behandlades ånyo och beviljades. — Se även TTJ Annual Special Issue, January 1965, s. 163. Mr Leslie H. Storey framhåller i en artikel med rubriken "Movements Towards Vertical Integration" följande: "Since the last war, and particularly during the last ten years we have also seen a tendency for consumers to buy direct or to aquire small importer's business as their puchasing agent. In other words there has been a movement to what the economists call vertical integration and it seems to me that this policy will continue into the future."

[16] Jfr artikel av Geoffrey V. Donelly i TTJ nr 4527, 15.6.1963, s. 99; se även s. 73 samma nummer.

ett eget hamnområde medför med avseende på möjligheterna till rationell hantering av varan.

En annan faktor som i hög grad underlättat för de större företagen att köpa upp små merchants- och importföretag har varit att dessa många gånger är enmans- eller familjeägda. Vid eventuella frånfällen av ägaren/företagsledaren har därför arvsskatten i flera fall tvingat fram försäljning av företaget. Många mindre importörer och merchants vars aktiemajoritet förvärvats av andra företag och koncerner står dock fortfarande kvar som medlemmar i TTF och verksamheten bedrivs i det gamla namnet. Det är därför svårt att utifrån TTF:s medlemsförteckningar belysa ovannämnda utveckling.

Ett utmärkande drag under efterkrigstiden har även varit, som vi tidigare berört, en utveckling inom importörs- och merchantleden mot företag med både brädgård, sågverk och annan verksamhet, såsom exempelvis försäljning av plywood, fiberplattor, plast samt tillverkning av snickerier, lådor etc. De före kriget så vanliga "brass-platers" har däremot kraftigt minskat i antal och likaså de enbart brädgårdsägande. Orsakerna till att vissa importörer vidgat sitt sortiment har förmodligen varit många och olika för den enskilda firman. Ett gemensamt drag synes dock ha varit att importörerna önskat inlemma i sin försäljning även de träprodukter som konkurrerar med softwood för att på det sättet minska riskerna för substitution. Förmodligen har också vinstpåläggen kunnat hållas något högre på plywood, wallboard, fiberplattor etc. samt på de egenhändigt bearbetade varorna.

Tillsammantaget har det breddade sortimentet gjort det möjligt för importörerna att balansera konjunkturnedgångar på vissa produkter med uppgångar på andra. Stabilare vinster har i sin tur givit importörerna ökade tillväxtmöjligheter.[17]

Som en följd av eller en orsak till det vidgade sortimentet har varit direktförsäljningarna till förbrukarna. Många av dessa har nämligen tillsammans väsentligt mer diffirentierade inköpsbehov än mellanleden.

Flera av de mindre förbrukarna som privatpersoner med "do it

[17] Under perioden 1964/65 som uppvisade rekordsiffror för Storbritanniens import och konsumtion av trävaror samt goda priser, synes dock de enbart importerade firmorna ha uppnått lika goda vinster som de med breddad verksamhet. Se TTJ, Annual Special Issue, January 1966, s. 140 f.

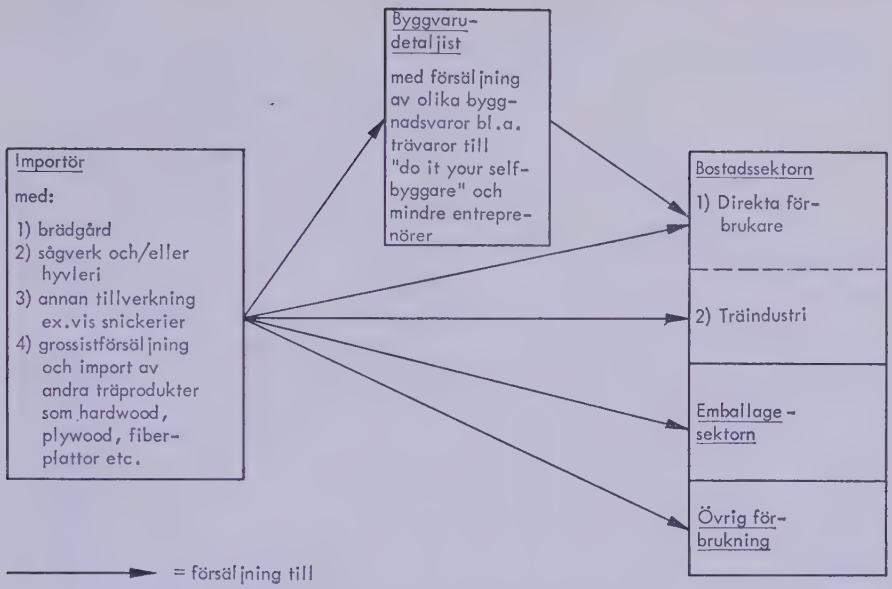


Fig. 6: e.[19] Storbritanniens framtida distributionssystem för softwood.

yourself intresse" och vissa entreprenörer är betjänta av att med mycket kort tidsvarsel kunna göra smärre inköp från ett lokalt beläget lager. Dessa köp kan vara av kompletteringskaraktär eller vara "skräddarsydda" till bredd, längd och tjocklek för visst ändamål. Om dessa försäljningar torde de stora importörerna varken vilja eller kunna konkurrera med byggvarudetaljisterna.[18]

Man bör därför kunna antaga att på flera platser i Storbritannien, undantagandes de stora importstäderna, kommer byggvarudetaljisterna att leva kvar.

Det framtida distributionssystemet skulle således få det utseende som skisserats i fig. 6: e.

[18] ..... the number of importer buyers will be appreciably reduced, each one of them buying for a whole group of companies or branches. This does not mean that the small units will disappear; large yards are not economic for the supply of a few pieces of this and a few pieces of that, and a local retail and semi-retale trade be much more efficiently handled by a small unit." Citatet hämtat från Mr. L. Storeys artikel i TTJ, Annual Special Isseue, January 1965, s. 163.

[19] Denna skiss visades tillsammans med den på s. 115 för 7 importörer samt för ett flertal representanter för branschorganisationer och branschpress. Alla var ense om att den gav en god bild av den framtida distributionsstrukturen och många menade att den redan nu i viss mån existerade.

BILAGA 1

Totalproduktionen av sågade barrträvaror vid avsalu- och husbehovssågar år 1958 med fördelning på län och sortiment, 1 000 std

Län	Bjälkar och sparrar	Slipers	Plankor battens och bräder	Lådvirke	Småvirke ämnen, läkt och list m.m.	Summa
Stockholms stad och län	1,0	0,6	32,1	0,2	0,2	34,1
Uppsala	0,7	0,3	41,8	0,2	0,1	43,1
Södermanlands	2,2	1,0	47,2	0,3	0,3	51,0
Östergötlands	1,3	2,3	60,8	0,4	0,7	65,5
Jönköpings	14,5	2,3	99,4	0,7	1,6	118,5
Kronobergs	7,0	1,4	90,0	1,1	1,1	100,6
Kalmar	1,3	2,1	101,0	1,2	1,0	106,6
Gotlands	0,4	1,2	5,5	0,2	0,1	7,4
Blekinge	0,3	0,3	20,3	0,7	0,2	21,8
Kristianstads	1,9	0,5	27,9	3,2	1,2	34,7
Malmöhus	1,8	0,1	4,2	0,8	0,2	7,1
Hallands	6,4	2,5	13,8	1,1	0,4	24,2
Göteborgs o Bohus	0,5	0,0	9,9	1,5	0,3	12,2
Älvsborgs	4,1	2,2	60,6	2,3	0,4	69,6
Skaraborgs	1,6	1,4	49,9	0,7	0,3	53,9
Värmlands	0,8	0,3	135,3	0,3	0,5	137,2
Örebro	1,8	1,4	79,0	0,3	0,4	82,9
Västmanlands	0,8	0,4	47,1	1,2	0,1	49,6
Kopparbergs	1,6	5,6	108,9	2,1	0,6	118,8
Gävleborgs	0,7	1,1	172,6	0,2	0,6	175,2
Västernorrlands	0,5	0,0	145,4	0,2	0,7	146,8
Jämtlands	0,4	0,8	28,5	0,1	0,2	30,0
Västerbottens	3,1	2,1	91,8	0,5	2,2	99,7
Norrbottens	2,6	1,7	114,7	0,0	0,7	119,7
Hela riket	57,3	31,6	1 587,7	19,5	14,1	1 710,2

Källa: Kommersiella Meddelanden nr 2 1961 (1958 års sågverksinventering).

BILAGA 2

De i industristatistiken ingående hyvleriernas produktion 1951—1960. Länsvis. Måttenhet 1 000 m³

Län	År									
	1960	59	58	57	56	55	54	53	52	51
Norrbottens	26	29	30	27	25	32	21	23	24	43
Västerbottens	44	34	40	32	31	33	32	33	30	34
Jämtlands	21	18	26	25	26	23	27	18	25	29
Västernorrlands	26	21	26	23	30	42	38	32	31	62
Gävleborgs	80	63	69	79	71	92	94	87	83	108
Kopparbergs	106	82	96	99	105	113	127	121	114	143
Värmlands	59	42	59	56	51	59	57	57	51	55
Örebro	36	31	30	32	42	37	40	37	33	63
Västmanlands	46	48	41	47	47	59	67	59	53	78
Uppsala	24	19	24	18	20	20	18	16	17	19
Stockholms	73	59	57	50	52	33	27	61	60	65
Södermanlands	43	35	35	37	38	42	41	36	27	41
Östergötlands	47	44	47	42	47	59	56	45	38	60
Skaraborgs	36	29	43	42	45	45	44	39	28	37
Älvsborgs	53	48	37	39	41	41	35	34	32	27
Jönköpings	129	118	131	144	137	128	141	125	90	145
Kronobergs	73	66	50	54	51	56	63	42	38	43
Kalmar	108	84	77	74	72	73	72	53	51	84
Gotlands	11	1	2	1	1	2	2	3	2	3
Göteborgs o. Bohus	36	46	30	32	44	46	46	40	29	27
Hallands	10	5	4	3	3	3	3	2	2	2
Blekinge	13	10	13	13	13	13	14	13	13	12
Kristianstads	18	10	8	6	6	7	7	5	3	4
Malmöhus	8	6	7	7	6	6	6	4	5	5
S:a 1 000 m³	1 126	945	982	982	1 004	1 064	1 078	986	879	1 189
S:a 1 000 std	241	202	210	210	215	228	231	211	188	254

[1] Endast arbetsställen med fler än 5 sysselsatta.

Källa: Skogsstatistisk Årsbok 1952—1961.

BILAGA 3

Avsalusågar i drift år 1958 med fördelning på områden och storleksgrupper

Områden[1]	Storleksgrupper av sågverk efter total produktion i std								
	under 60	60-299	300—499	500—999	1 000—1 999	2 000—4 999	5 000—9 999	10 000 o. över	Summa
I	240	285	42	49	28	6	6	14	670
II	121	138	47	52	37	25	11	7	438
III	152	201	38	35	16	25	4	3	474
IV	608	1 077	277	198	86	23	4	—	2 273
Riket 1958	1 121	1 701	404	334	167	79	25	24	3 855
Riket 1953	1 099	1 811	405	302	117	63	21	21	3 839
Produktion av sågade trävaror av barrträ, 1 000 std									
I	6,9	40,1	16,0	34,6	36,1	18,3	46,6	187,7	386,3
II	3,1	19,5	17,8	37,6	56,5	79,8	72,8	139,4	426,5
III	4,3	29,1	14,7	22,9	21,2	77,7	34,8	49,7	254,4
IV	15,1	154,9	104,0	130,3	109,8	64,0	25,8	—	603,9
Riket 1958	29,4	243,6	152,5	225,4	223,6	239,8	180,0	376,8	1 671,1
Riket 1953	29,8	253,2	149,1	204,5	154,9	191,9	157,4	340,5	1 481,3

[1] Angående områdesindelning se ovan kap. II s. 3.

Källa: Kommersiella Meddelanden nr 2, 1961.

BILAGA 4

Andelen av totala skogsmarksarealen för brukningsenheter[1] med areal över 400 ha i skogsrikare län

Län	Total skogsmarksareal 1 000 ha	Andelen 400 ha och över, %	Bolagsskogars areal i % av total areal	Övriga ensk. skogar i % av total areal
Norrbottens	3 796	73	10[2]	31
Västerbottens	3 178	53	23	40
Jämtlands	2 596	65	44	43
Västernorrlands	1 857	59	46	43
Gävleborgs	1 411	57	41	47
Kopparbergs	1 987	57	32	44
Värmlands	1 270	47	37	57
Örebro	529	60	32	46
Östergötlands	564	40	15	69
Älvsborgs	656	13	6	84
Jönköpings	642	12	5	85
Kronobergs	569	21	12	78
Kalmar	686	24	6	81
Riket	22 486	53	25	50

[1] Obs! att här avses brukningsenheter och ej ägolotter. En brukningsenhet kan vara och är oftast uppdelad på flera, ibland många ägolotter (ägosplittring).

[2] Längst i norr (Norrbottens och i viss mån Västerbottens län) dominerar kronoskogarna, vilket förklarar den låga andelen av både bolags- och övriga enskilda skogar för dessa län.

Källa: Sågverksförbundet 1907—1957.

BILAGA 5

Sveriges export av hyvlat virke från skilda distrikt och hamnar år 1961 och medeltal 1935—39

Från:	1961		1935—39 medeltal		1961 års siffror i % av medeltal 1935—39
	nom. std	%	nom. std[1]	%	
Överbotten	204	0,6	14 480	8,4	1,4
Umeå och Örnsköldsvik	8	—	22 398	13,0	—
Härnösand	43	—	7 112	4,1	0,6
Sundsvall	311	0,9	38 007	22,0	0,8
Hudiksvall, Söderhamn och Gävle	166	0,5	31 591	18,3	0,5
Summa Norrland	732	2,0	113 588	65,8	0,6
Stockholm—Malmö . .	4 492	13,2	29 131	16,9	15,4
Västkusten	24 579	72,4	17 320	10,0	142,0
Vänern	844	2,4	9 859	5,7	8,6
Landsvägen till Norge	3 388	10,0	2 801	1,6	121,0
Summa övriga Sverige	33 303	98,0	59 111	34,2	56,5
Rikssiffror	34 035	100	172 699	100	19,7

[1] För medeltalen 1935—39 har korrigering från effektiv till nominell std skett med multiplikatorn 1,2.

Källa: Svenska Trävaruproducenters Aktiebolags Kvartalsstatistik 1962: II.

BILAGA 6

Avsalusågar år 1958 med fördelning på områden och verkstyper

Områden	Cirkelsågar				Block-band-sågar	Ramsågar						Total-summa
	enkla	med kant-verk	kom-pletta	summa		enkla	1 ram-par	2 ram-par	3 ram-par	4 ram-par o. fler	summa	
Antal (i brukbart skick)												
I	352	72	229	653	—	29	25	7	12	3	76	729
II	115	30	143	288	—	96	88	9	1	5	199	487
III	168	118	91	377	—	77	52	3	2	2	136	513
IV	814	800	464	2 078	21	247	85	3	—	—	335	2 434
Hela riket	1 449	1 020	927	3 396	21	449	250	22	15	10	746	4 163
därav i drift	1 319	943	876	3 138	19	416	235	22	15	10	698	3 855
Produktion av sågade trävaror av barrträ, 1 000 std												
I	20,7	9,2	86,0	115,9	—	5,1	25,1	49,3	41,5	49,4	270,4	386,3
II	6,5	2,3	44,7	53,5	—	29,8	157,5	58,3	11,1	116,3	373,0	426,5
III	9,0	15,5	27,0	51,5	—	22,6	98,5	22,5	20,4	38,9	202,9	254,4
IV	60,4	138,5	203,5	402,4	1,3	66,6	112,9	20,7	—	—	200,2	603,9
Hela riket	96,6	165,5	361,2	623,3	1,3	124,1	394,0	150,8	173,0	204,6	1 046,5	1 671,1

Källa: Kommersiella Meddelanden nr 2, 1961.

BILAGA 7

Storbritanniens import av sågade och hyvlade barrträvaror från de största exportländerna 1958—64 i 1 000 nom. std

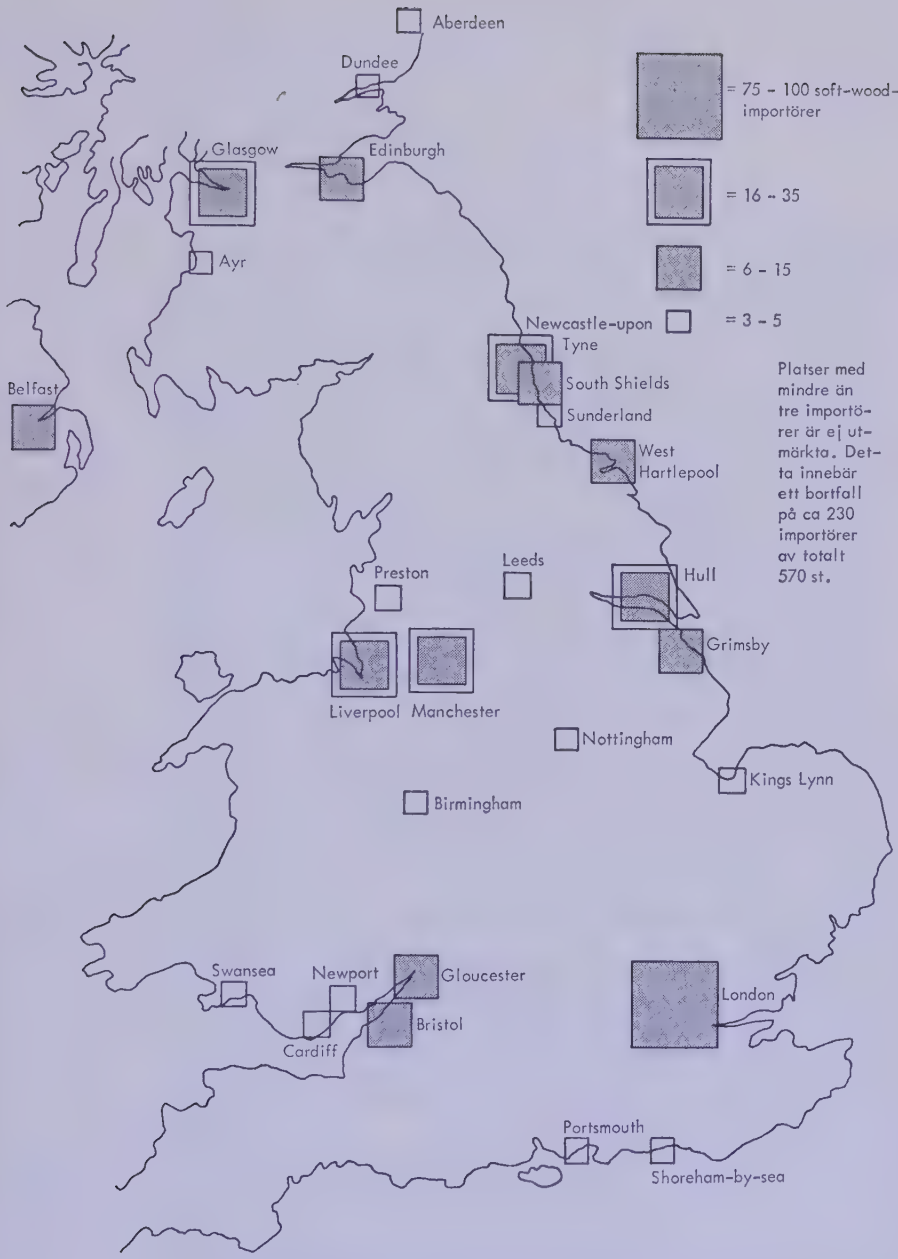
Länder	1958	1959	1960[1]	1961[1]	1962[2]	1963[1]	1964[1]	1965[1]
Sverige	*1*[2] 337	*2* 364	*2* 390	*3* 305	*4* 258	*4* 263	*4* 312	*4* 265
Finland	*2* 311	*1* 421	*1* 512	*1* 493	*1* 428	*2* 407	*3* 432	*3* 374
Kanada	*4* 225	*4* 148	*4* 310	*4* 304	*3* 297	*3* 333	*2* 467	*1* 502
Sovjet	*3* 260	*3* 343	*3* 381	*2* 339	*2* 361	*1* 449	*1* 500	*2* 488
Polen	*5* 34	*5* 50	*5* 53	*5* 57	*5* 85	*5* 93	*5* 126	*5* 118
Tjeckoslovakien	*7* 19	*7* 27	*6* 38	*7* 24	*7* 33	*6* 41	*6* 49	*7* 43
Brasilien	*6* 22	*6* 43	*7* 33	*6* 33	*6* 37	*6* 41	*6* 49	*6* 45
Övriga länder	61	47	74	46	36	46	69	63
Summa	1 269	1 443	1 791	1 601	1 535	1 673	2 004	1 898
Inklusive hyvlat 1 000 nom. std	*3* 22	*3* 18	22	21	23	34	54	27

[1] Siffror från Svenska Trävaruproducenters Aktiebolags kvartalsstatistik 1962:IV, 1963:IV, 1964:IV, 1965:IV.

[2] Siffran med kursiv stil anger rangordningen mellan exportländerna.

[3] Uppgift från The Timber Trade Federation of UK.

Källa: Svenska Trävaruexportföreningens Centralstyrelses Berättelse för år 1959.



BILAGA 3

De brittiska softwoodimportörernas geografiska lokalisering år 1961.

Källa: Se not 4 s. 108.

LITTERATURFÖRTECKNING

Att sälja trä på export, utg. av Sågverksförbundet. 1964.

Berg, C., Kommentar till trävarukontrakt, 2 uppl. Uppsala 1934.

Ervasti, S., Metsäntuotteet Ison-Britannian rakennus ai neiden mainonnassa, Summary: The Position of Forest Products in Advertising of Building Materials in Great Britain. Helsinki 1960. (Reprint from Silva Fennica 104.)

— Suomesta Pohjanmeren mainhin vousina 1920—1952. Viety havusahatavara. Summary: Export of Sawn Softwood from Finland to the North Sea Countries in 1920—1952. Changes in Composition. Helsinki 1958. (Reprint from Acta Forestalia Fennica 67.)

— Moitteet ja välimiesmenettelyt suomen sahatavaran viennissä. Summary: Claims and Arbitration in Exports of Sawn Goods from Finland. Helsinki 1960. (Reprint from Acta Forestalia Fennica 73.)

— Suomestsa myydyn havusahatavaran hintasuhteiden muutokset. Vuosina 1932—38 ja 1951—56. Summary: Changes in the Price Ratios of Sawn Softwood Sold by Finland in 1932—38 and 1951—56. Helsinki 1958. (Reprint from Acta Forestalia Fennica 67.)

Franksson, R., Praktisk sågverkshandbok, Sågverkskursen. Brevskolan, Stockholm.

Grugeon, R. och *Leigh J.*, Survey of the Timber Trade (Reprinted from the Purchasing Journal). London 1956.

Göranson, G., Sveriges trävaruexport, artikel i Orientering kring exportproblemen, Handelshögskolan. Stockholm 1946.

Handbook of The Northern Wood Industries 1934 och 1958. Timber, Wood Pulp, Paper. Utg. av AB Svensk Trävaru-Tidning. 6 uppl. Stockholm 1934, 8 uppl. Uppsala 1958.

Halopainen, V., On the Price Elasticity of the Supply of Sawnwood for Export. Helsinki 1960. (Reprint from Acta Forestalia Fennica 73.)

Hildebrand, K-G., Hammarland, T. Gustafsson, B., och *Thornander, T.*, Sågverksförbundet 1907—1957. Uppsala 1962.

Karlsson, R., Exportorganisation och exportteknik vid en trävaru- och cellulosa-koncern. Stockholm 1923.

Levin, E., Murtagh, J. och *Richardson, H.*, Timber Promotion through Research. Development & Publicity. A Review of Markets and of Activities by the T.D.A. (Timber Development Association). High Wycombe 1960. (Stencil.)

Malinson, R. F. A. och *Grudgeon, R.*, Timber Trade Practice, London 1950.

Meinander, A., Ett avsättningsteoretiskt begreppsschema och en hypotes. Ekonomiska Samfundets tidskrift nr 4, 1963.

Mickwitz, G., Marketing and Competition. Helsingfors 1959.

The Monopolies Commission. Imported Timber: Report on Whether and to What Extent the Recommendation of the Commission Has Been Complied With. Her Majesty's Stationery Office, London 1958. CMD nr. 274.

Nellbeck, L., What Has Happened to Our Planed-wood Exports to England? Svensk Trävaru- och Pappersmassetidning nr 24, 1962, samt Trävaruindustrin nr 23, 1962.

— Vart tog alla stora hyvlar vägen och var kommer alla små ifrån. Sågverken nr 9 1964, samt: Sluta upp med att tvivla, fortsätt med att hyvla, Sågverken nr 3 1965.

Olin, C.-E., Trävaruproduktion och trävaruhandel. Finlands sågverksprodukter i den internationella konkurrensen. Åbo 1933.

Oxholm, A., Swedish Forests. Lumber Industri and Lumber Export Trade, Special Agents Series No. 195. Department of Commerce, Washington, USA. 1921.

Reiersen, N., Handbok i trävaruhantering, utgiven av Svensk Trävarutidning, 1 uppl., Göteborg 1897, 3 uppl., Göteborg 1898, 4 uppl., Göteborg 1908, 5 uppl. (bokens titel ändrad till Reiersens Trävaruhandbok), Stockholm 1932, 6 uppl., Stockholm 1941, 7 uppl., Stockholm 1950.

Ruist, E., och *Svennilson, I.*, Den norrländska skogsnäringens konjunkturkänslighet under mellankrigsperioden. Industrins Utredningsinstitut. Uppsala 1948.

Runeberg, L., The Activities of Timber Agents and Timber Agents Associations. Helsingfors 1950. (Reprint from Acta Forestalia Fennica 58:3.)

Sandelin, M., Long-Run Sawnwood Market Trend. Svensk Trävaru- och Pappersmassetidning nr 9 1963, s. 504—518.

Sillén O., Direkt eller indirekt export. Stockholm 1917.

Sundin, J. A., Vår trävaruexport, artikel i Belfrage o. Hörlin, Handel och industri, Del 1. Stockholm 1926.

Sågverksekonomi, utarbetad vid Korsnäs AB. 1958.

Sågverksindustrin i Södra Sverige. Sveriges offentliga utredningar 1953:19. Stockholm 1953.

Sågverksdriften i Sverige år 1953 (1953 års sågverksinventering). Sveriges offentliga statistik. Stockholm 1955.

Söderlund, E., Hallberg, A., och *Sandin, J.*, Svensk trävaruexport under hundra år. Uppsala 1951.

The Timber Trade Federation of the United Kingdom. Annual Handbook 1958—59. London 1959.

Timber Trades Directory 1961. 18 ed. Utg. av The Timber Trades Journal. London 1961.

TIDSKRIFTER

The Timber Trades Journal and Saw-mill Advertiser (förkortas i fotnoterna TTJ) 1963, 1964, 1965, 1966 (t.o.m. januari).

Trävaruindustrin.

Svensk Trävaru- och Pappersmassetidning, 1963, 1964, 1965.
Sågverken 1964, 1965.

STATISTISKA PUBLIKATIONER

Annual Bulletin of Housing and Building Statistics for Europe 1960, 1962, 1964. United Nations, Genève 1961, 1963, 1965.
Board of Trade Journal.
Kommersiella Meddelanden 1961.
Kvartalsstatistik över sågade och hyvlade barrträvaror 1962—1965. Svenska Trävaruproducenters Aktiebolag. (Utges av Svenska Trävaruexportföreningen.)
Skogsstatistik Årsbok 1950—1961.
Styrelsens för Finska Sågverksägareföreningen Årsberättelser 1950—1961.
Svenska Trävaruexportföreningens Centralstyrelses berättelse, 1953—1964.
The Report on the Census of Productions for 1958. Part 110, Timber, Her Majesty's stationery office. London 1961.
The Timber Trades Journal, Statistics Supplement 1961, 1962, 1963.
The Timber Trade Federation of The United Kingdom, Yearbook of Timber Statistics 1962, 1963., London 1963 och 1964.
Trends in Utilization of Wood and Its Products in Housing, Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO), Geneva 1957.
Yearbook of Forest Products Statistics, 1961, 1962, 1963, Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO), Rome, 1961, 1962, 1963.

En utförlig förteckning över de intervjuer som företagits under forskningsarbetet redovisas i Del II.

SAKORDSREGISTER

agent 103 f, 115
— ensam 19, 104, export 19, delcredere 17, 64 f, kontakt 19, 70, inhemsk 16, 19, 69 f, utländsk 16, 19, 58 f
ALBION 7, 63
Approved Lists 121
arbitrator 66
avlastare 19, 121

bakar 33
bandsågning 34
battens 10, 12
bearbetning, lägre och högre 83 f, 112, 116 f
bostadssektorn 85 f
"brassplaters" 64, 109, 115
bräder 11, 12
byggvarudetaljist 16 f, 19 f, 114 f

cif resale 66 f, 77
cirkelsåg(ning) 33

direkta förbrukare 16, 82, 115
diskonto 47, 65
distributionskedja 18
— led 18, system 17, 125, väg 18

emballage 16, 85 f, 87, 115
export 14
— direkt 20, 44 f, 58 f, 61 f, 69 f, indirekt 20, 43, 58 f, 73 f
— metod 20, 42 f, 58 f
exportgrossist 16, 19, 38 f, 43, 48, 58 f, 73 f

Exportles 55
exportsågverk 20
ex-ship 45, 66 f, 77

fas 63
försäljningsbolag 53 f, 57
försäljningsföreningar 52, 54

hardwood 80
hyvlade trävaror 13, 27
— profiler 21

icke importerande grossist 16 f, 19, 113 f
importör 19, 106 f

kajexportör 19
kommission 47, 65
konossement 64 f
konsignationsskeppningar 50 f
kontrakt 63
kvarta 11, 13
kvinta 11

linjär programmering 1, 62

merchant 16, 19, 113 f
Mellanbotten 12
monopolkommission 121

Nederbotten 12

oligopolitiska marknadsförhållanden 6
osorterat 11, 12

plank 10
postningstabeller 62
pris 11 f
— konkurrens 6 f
public sawmills 103, 116

ramsåg(ning) 33
reklam 6, 68
Russian Wood Agency 55 f

skeppningsdistrikt 12, 96
— märke 11, 75
skogägareföreningar 53
softwood 10
— importör 16, 19, 108
specifikation 64 f
standard 11, 20
— effektiv 13, 20, nominell 13, 20
stocknota 55, 61 f
Sveavagn 73, 74
sågverk (små, medelstora, stora) 17, 28 f
sågverksföreningar 54

trävaruauktioner 51
trävarubörs 7, 51
trävarumäklare 114
träindustri 16, 82, 115

UNIFORM 63
utskott 11

varutypsprofil 9

Överbotten 12
övrig förbrukning 16, 85 f, 87, 115

Trävaruexport – distributionsvägar och förbrukning

Tidigare utgivna i samma serie:

DICK RAMSTRÖM Administrativa processer

SUNE CARLSON Development Economics and Administration

SUNE CARLSON – O. OLAKANPO International Finance

B*